OS PENSADORES

XXVIII

ADAM SMITH

INVESTIGAÇÃO SOBRE A NATUREZA E AS CAUSAS DA RIQUEZA DAS NAÇÕES

DAVID RICARDO

PRINCÍPIOS DE ECONOMIA POLÍTICA E TRIBUTAÇÃO

EDITOR: VICTOR CIVITA

Sumário

INVESTIGAÇÃO SOBRE A NATUREZA E AS CAUSAS DA RIQUEZA DAS NAÇÕES 7
PRINCÍPIOS DE ECONOMIA POLÍTICA E TRIBUTAÇÃO 246

ADAM SMITH

INVESTIGAÇÃO SOBRE A NATUREZA E AS CAUSAS DA RIQUEZA DAS NAÇÕES*

Tradução de **Conceição Jardim Maria do Carmo Cary e Eduardo Lúcio Nogueira**

* Textos selecionados.

Introdução e Plano da Obra

O trabalho anual de uma nação é a base que, originariamente, lhe fornece tudo o que é necessário e útil à sua sobrevivência, e que consiste, ou no produto imediato desse trabalho, ou no que é obtido de outras nações através dele.

Segundo for maior ou menor o grau de proporcionalidade entre este produto (ou o que é obtido através dele) e o número de consumidores, assim a nação será melhor ou pior suprida com todos os produtos que lhe são úteis e necessários.

Esta proporção deve ser regulada em cada país por duas circunstâncias diferentes: em primeiro lugar, pelo engenho, a destreza e o discernimento com que o trabalho é efetuado; e, em segundo lugar, pela proporção existente entre os que se empregam num trabalho útil e aqueles com os quais isso não acontece. Qualquer que seja a qualidade do solo, o clima ou a extensão do território de uma nação, a abundância ou a carência da sua produção anual depende, em cada situação particular, dessas duas circunstâncias.

Por outro lado, a abundância ou a insuficiência desta produção parece depender mais da primeira dessas circunstâncias do que da segunda. Entre os povos primitivos de caçadores e pescadores, todos os indivíduos aptos para o trabalho são mais ou menos aplicados em trabalho útil e esforçam-se assim por prover, tanto quanto podem, às necessidades e conveniências tanto da sua vida como da dos indivíduos da sua família ou tribo que sejam demasiado velhos, novos ou doentes para poderem pescar ou caçar. Esses povos, porém, são tão miseravelmente pobres que, por necessidade, são obrigados, ou pelo menos, se sentem obrigados, a matar diretamente, ou a abandonar os seus filhos, os velhos e os que sofrem de doenças crônicas para morrerem à fome ou para serem devorados pelas feras. Entre as nações civilizadas e desenvolvidas, pelo contrário, apesar de um grande número de pessoas não trabalharem e no entanto consumirem dez ou cem vezes mais do que aqueles que trabalham, a produção total da sociedade é tão grande, que está abundantemente abastecida, e qualquer trabalhador pobre, pertencendo mesmo ao mais baixo grau social, se for sóbrio e trabalhador, terá à sua disposição um número muito maior de coisas necessárias e úteis para a sua vida do que qualquer selvagem.

As causas deste desenvolvimento das potencialidades produtivas do trabalho e a ordem segundo a qual a produção é naturalmente distribuída pelas diferentes classes sociais serão analisadas no Primeiro Livro desta Investigação.

Qualquer que seja o atual estádio do engenho, destreza e discernimento com que o trabalho é efetuado em cada país, a abundância ou a insuficiência da produção anual deve depender, enquanto se mantiver este estádio, da proporção existente entre o número dos que são anualmente empregues em trabalho útil e dos que o não são. O número de trabalhadores úteis e produtivos, como veremos, é sempre proporcional à quantidade das reservas de capital afetadas na sua colocação e à forma particular como este capital é aplicado. O Segundo Livro, portanto, tratará da natureza das reservas de capital, da maneira como este se acumula gradualmente, e das diferentes quantidades de trabalho que pode pôr em movimento, de acordo com a forma como é utilizado.

As nações relativamente avançadas, devido a forma como souberam aplicar o engenho, destreza e discernimento ao trabalho, seguiram processos muito diferentes para atingirem esse objetivo; verifica-se que esses processos não foram igualmente favoráveis ao aumento da produção. A política de algumas nações deu um extraordinário impulso às indústrias do campo; outras, desenvolveram as indústrias das cidades. Poucas nações se preocuparam igual e imparcialmente com todos os tipos de indústria; desde a queda do Império Romano, a política européia tem sido mais favorável às artes, manufaturas e comércio, indústrias das cidades, do que à agricultura, indústria dos campos. As circunstâncias que parecem ter introduzido e estabelecido esta política são explicadas no Terceiro Livro.

Se bem que esses diferentes processos tenham sido talvez introduzidos primeiramente por interesses e opiniões privadas de certos homens, sem ter em conta as suas possíveis conseqüências para o bem-estar geral da sociedade, deram no entanto origem a diferentes teorias de economia política; algumas delas dão maior importância à indústria da cidade, e outras à que é desenvolvida nos campos. Estas teorias tiveram uma influência considerável, não apenas nas opiniões de homens cultos, mas também no comportamento público de príncipes e Estados soberanos. Procurei, no Quarto Livro, explicar tão completamente quanto me é possível essas diferentes teorias e os principais efeitos por elas produzidos em diferentes épocas e nações.

O objetivo destes quatro primeiros livros é o de explicar em que consiste o rendimento da maioria da população, ou qual a natureza das fontes de abastecimento nas diferentes épocas e nações. O Quinto e último Livro trata do rendimento do soberano ou da comunidade. Neste Livro procurei mostrar, em primeiro lugar, quais as despesas necessárias do soberano, ou da comunidade, e quais dessas despesas devem ser custeadas através do contributo geral de toda a sociedade, ou por uma determinada parte dela, isto é, por determinados membros particulares da nação; em segundo lugar, quais os diferentes métodos de levar toda a sociedade a dar o seu contributo para o custeamento das despesas que lhe incumbem, e quais as principais vantagens e inconvenientes de cada um desses métodos; em terceiro lugar, e por último, tentarei mostrar quais as razões e causas que levaram quase todos os governos modernos a hipotecar uma parte dos seus rendimentos ou a contrair dívidas, e quais foram os efeitos dessas dívidas na riqueza efetiva da nação, isto é, no produto anual das terras e do trabalho da sociedade.

LIVRO I

SOBRE AS CAUSAS DO AUMENTO DA PRODUTIVIDADE DO TRABALHO E SOBRE A ORDEM SEGUNDO A QUAL O PRODUTO DESTE TRABALHO É NATURALMENTE DISTRIBUÍDO PELOS HOMENS DE DIFERENTES CONDIÇÕES SOCIAIS

Capítulo I

Sobre a divisão do trabalho

O crescente desenvolvimento da produtividade do trabalho, e o aumento do engenho, destreza e discernimento ao qual está ligado, parece ter sido provocado pela divisão do trabalho.

Os efeitos da divisão do trabalho na atividade geral da sociedade serão mais facilmente compreendidos se considerarmos a maneira como esta se efetua em algumas indústrias particulares. É geralmente suposto que a divisão do trabalho é mais desenvolvida nas atividades menos importantes; porém, isto não quer dizer que nas indústrias de maior envergadura não seja maior a divisão do trabalho. Acontece apenas que, nas fábricas rudimentares destinadas a prover às necessidades de um pequeno número de pessoas, a quantidade de trabalhadores é necessariamente muito diminuta e todos os que são empregados em cada um dos ramos de produção podem trabalhar num mesmo edifício e podem ser colocados à vista do observador. Pelo contrário, nas grandes fábricas destinadas a abastecer as necessidades de um maior número de pessoas, cada ramo de produção envolve um número de trabalhadores tão elevado que é impossível mantê-los a trabalhar numa única instalação. O observador poderá raramente ver, ao mesmo tempo, mais do que os empregados de um só ramo. Mesmo que, nas indústrias de maiores proporções, o trabalho possa estar dividido num número de partes muito maior, esta divisão é sempre menos óbvia, e tem, por isso, sido menos observada.

Para dar um exemplo, poderemos citar uma indústria muito débil mas cuja divisão do trabalho tem sido muito notada: a fabricação de alfinetes. Um trabalhador que não esteja habituado a esta indústria (que a divisão do trabalho transformou numa atividade específica), ou às máquinas nela usadas (para cuja invenção contribuiu provavelmente essa mesma divisão do trabalho), dificilmente poderá, dada a sua falta de conhecimentos, fazer um alfinete num dia, e certamente não conseguirá fazer vinte. Mas devido à maneira como atualmente esta atividade está organizada, não só constitui um tipo de produção com características muito específicas como ainda se apresenta dividido num certo número de ramos de atividade, grande parte dos quais se assemelham a indústrias distintas. Um homem transporta o fio metálico, outro endireita-o, um terceiro corta-o, um quarto aguça a extremidade, um quinto prepara a extremidade superior para receber a cabeça; para fazer a cabeça são precisas duas ou três operações distintas; colocá-la constitui também uma tarefa específica, branquear o alfinete, outra;

colocar os alfinetes sobre o papel de embalagem é também uma tarefa independente. O importante trabalho do fabrico de alfinetes está portanto dividido em cerca de dezoito operações distintas que, em algumas fábricas, são efetuadas por diferentes operários, se bem que noutras o mesmo operário possa realizar duas ou três delas. Tive ocasião de ver uma pequena fábrica deste tipo, em que só estavam empregados dez homens, e onde alguns deles, conseqüentemente, realizavam duas ou três operações diferentes. Mas, apesar de serem muito pobres, e possuindo apenas a maquinaria estritamente necessária, conseguiam, quando se esforçavam, fabricar cerca de doze libras de alfinetes por dia. Cada libra corresponde a mais de quatro mil alfinetes de tamanho médio. Essas dez pessoas, portanto, conseguiam produzir mais de quarenta e oito mil alfinetes por dia. Se dividirmos esse trabalho pelo número de trabalhadores, poderemos considerar que cada um deles produz quatro mil e oitocentos alfinetes por dia; mas se trabalhassem separadamente uns dos outros, e sem terem sido educados para este ramo particular de produção, não conseguiriam produzir vinte alfinetes, nem talvez mesmo um único alfinete por dia; isto significa que produziriam duzentas e quarenta vezes menos ou quatro mil e oitocentas vezes menos do que efetivamente fazem, devido a uma boa divisão e combinação das diferentes operações.

Em qualquer outra indústria, os efeitos da divisão do trabalho são semelhantes aos que pudemos observar no exemplo acima; e isto apesar de, em muitas delas, não ser possível subdividir o trabalho ou reduzi-lo a operações tão simples. A divisão do trabalho que pode ser efetuada em cada caso origina porém, em todas as indústrias, um aumento proporcional da produtividade. A separação entre os diferentes ramos industriais e as tarefas necessárias em cada um deles parece ter surgido como conseqüência deste processo. Por outro lado, tal separação é, normalmente, mais acentuada nos países onde a indústria está mais desenvolvida; aquilo que constitui o trabalho de um único homem num estado primitivo da sociedade passa a ser efetuado por diversos homens numa sociedade mais evoluída. Nesta, o lavrador é apenas lavrador, e o industrial apenas industrial. Além disso, o trabalho indispensável para fabricar completamente qualquer produto está quase sempre dividido por um grande número de operários. Quantas operações diferentes de produção não existem no processo de transformação do linho e da lã, desde os agricultores ou os pastores até aos branqueadores e penteadores, ou ainda aos tintureiros e alfaiates! A natureza da agricultura não admite tantas subdivisões de trabalho nem uma tão acentuada divisão entre os diferentes ramos da produção como a que se verifica na indústria. Não é possível separar com tanta nitidez o trabalho do criador de gado do do cultivador de cereais como o do ferreiro e o do carpinteiro. A fiação raramente é executada pelo tecelão; mas é normalmente o mesmo homem que lavra a terra que a trabalha com a grade, que a semeia e que mais tarde faz a colheita. Como as ocasiões em que cada um desses tipos de trabalho deve ser realizado dependem das estações do ano, é impossível que um único homem esteja constantemente empregado num deles. Esta impossibilidade de realizar uma completa separação dos diferentes ramos de trabalho usados na agricultura é talvez a causa de o aumento da sua produtividade

nao ser tão grande como é na indústria. Com efeito, as nações ricas estão normalmente mais avançadas do que as outras no campo da agricultura, tal como no da indústria; mas a sua superioridade é menos evidente naquele caso do que neste. As suas terras são em geral melhor cultivadas, e, dado que nelas se investe mais trabalho e capital, consegue-se maior produção proporcionalmente à área e à fertilidade natural do solo.

Mas este aumento de produção é normalmente apenas proporcional à maior quantidade de trabalho e capital investidos. Na agricultura, o trabalho das nações ricas nem sempre é mais produtivo do que o das nações pobres; ou, pelo menos, nunca é muito mais produtivo, como o é na indústria. O cereal dos países ricos, portanto, nem sempre chegará ao mercado, tendo uma igual qualidade, mais barato do que o dos países pobres. O cereal da Polônia é tão barato como o da França, sendo igual em qualidade; e isto apesar da maior riqueza e desenvolvimento desta última nação. Nas províncias em que são produzidos os cereais franceses, estes são tão bons e, em muitos anos, tão baratos como os ingleses, se bem que, em riqueza e desenvolvimento, a França seja talvez um pouco inferior à Inglaterra. Os terrenos ingleses de cultivo de cerais, porém, são melhor cultivados do que os franceses, e os deste país são melhor cultivados do que os da Polônia. Porém, se é verdade que o país pobre pode em certa medida, apesar da inferioridade do seu cultivo, rivalizar com o rico no preço e na qualidade dos seus cereais, já não o pode fazer no campo industrial; e principalmente se essas indústrias dependem do tipo de solo, clima e situação geográfica das nações ricas. As sedas francesas são melhores e mais baratas do que as inglesas porque a fabricação de seda, além de suportar os pesados encargos da sua importação em bruto, não se adapta tão facilmente ao clima da Inglaterra como ao da França. Mas a ferragens e as lãs grossas produzidas na Inglaterra são, sem qualquer dúvida, superiores às francesas, e muito mais baratas em relação à qualidade. Supõe-se que, na Polônia, a indústria está pouco desenvolvida, tendo no entanto que existir uma indústria artesanal sem a qual nenhuma nação pode subsistir convenientemente.

Este considerável aumento de produção que, devido à divisão do trabalho, o mesmo número de pessoas é capaz de realizar, é resultante de três circunstâncias diferentes: primeiro, ao aumento da destreza de cada trabalhador; segundo, à economia de tempo, que antes era perdido ao passar de uma operação para outra; terceiro, à invenção de um grande número de máquinas que facilitam o trabalho e reduzem o tempo indispensável para o realizar, permitindo a um só homem fazer o trabalho de muitos.

Em primeiro lugar, o desenvolvimento da destreza dos trabalhadores aumenta, infalivelmente, a quantidade de trabalho que eles podem realizar; e a divisão do mesmo, reduzindo a intervenção de cada um a uma simples operação e transformando esta última no seu único trabalho durante toda a vida, aumenta também necessariamente a destreza dos trabalhadores. Um ferreiro, por muito destro que seja em utilizar o martelo, mas desde que não esteja habituado a fazer pregos, se numa dada ocasião se vir forçado a tentá-lo, certamente não conseguirá produzir mais de duzentos ou trezentos pregos por dia, e estes de má qualidade; mas

um ferreiro que já esteja habituado a realizar esse trabalho, mesmo que a sua ocupação principal não seja essa, já poderá fazer oitocentos ou mesmo mil pregos por dia. Já tive ocasião de ver diversos rapazes com menos de vinte anos de idade que nunca tinham feito qualquer trabalho além de produzir pregos e que, quando se esforçavam, conseguiam fazer mais de dois mil e trezentos pregos por dia. O fabrico de um prego, porém, não é de forma alguma uma das tarefas mais simples. A mesma pessoa aciona o fole, agita ou corrige o fogo se tal for necessário, aquece o ferro e forja todas as partes do prego; para forjar a cabeça é ainda obrigada a mudar de ferramentas. As diferentes operações em que o fabrico de um prego, ou de um botão metálico, se subdivide são muito mais simples do que a totalidade das operações, e por conseguinte é muito maior a destreza do operário que durante toda a sua vida tenha tido sempre a mesma função. A rapidez com que algumas das operações dessas indústrias são efetuadas excede aquilo que se pode imaginar e que nunca tinha sido visto sobre a destreza do trabalho humano.

Em segundo lugar, a vantagem que decorre do melhor aproveitamento do tempo que normalmente se perderia ao passar de um tipo de trabalho para outro é muito maior do que à primeira vista se poderia imaginar. É impossível passar rapidamente de uma tarefa para outra que se efetue num lugar diferente e com ferramentas diferentes. Um tecelão rural, que cultive uma pequena quinta, perde forçosamente muito tempo ao passar do seu tear para o campo, e deste para o tear. Quando as duas tarefas podem ser efetuadas no mesmo local, a perda de tempo é sem dúvida muito menor. No entanto, é, mesmo assim, consideravelmente grande. Qualquer pessoa se dispersa um pouco ao passar de uma tarefa para outra. Quando inicia o novo trabalho é normalmente pouco hábil e vigoroso; até se habituar à nova tarefa, desperdiça o tempo em vez de o aplicar corretamente. A falta de atenção e a indolência no trabalho, que são natural ou necessariamente adquiridas por qualquer trabalhador rural obrigado a mudar de tarefa e de ferramentas de meia em meia hora, e aplicar o seu trabalho manual de vinte maneiras diferentes em quase todos os dias da sua vida, tornam-no quase sempre preguiçoso e incapaz de uma vigorosa aplicação ao trabalho, mesmo nas ocasiões de maior necessidade. Apesar de independente de sua deficiência do ponto de vista de destreza, esta causa, por si só, reduz sempre consideravelmente a quantidade de trabalho que ele é capaz de realizar.

Em terceiro lugar, e por último, não é difícil verificar que o trabalho é facilitado e reduzido quando se usa uma maquinaria adaptada à tarefa que se realiza; é desnecessário dar exemplos. Farei apenas notar que a invenção de *todas as máquinas* que tanto facilitam e diminuem o trabalho parece ter sido devida originariamente à divisão deste. Os homens têm uma maior tendência para descobrir métodos mais simples e rápidos de atingir um objetivo quando toda a sua atenção se concentra nele, do que quando se encontra dispersa por uma grande variedade de elementos. Como conseqüência da divisão do trabalho, a atenção dos trabalhadores tende naturalmente a dirigir-se para um único objetivo. É então natural esperar que algum ou alguns dos que se empregam em determinada tarefa acabem por encontrar métodos mais fáceis e simples de realizá-la, desde que a natureza

desta admita esta simplificação. Uma grande parte das máquinas utilizadas nas fábricas em que o trabalho está muito subdividido foram originariamente inventadas pelos próprios trabalhadores que, tendo sido empregados em tarefas muito simples, dirigiram naturalmente os seus pensamentos para a tentativa de as simplificar e facilitar ainda mais. Qualquer pessoa habituada a visitar essas fábricas deve ter visto freqüentemente máquinas bastante interessantes inventadas pelos trabalhadores com o objetivo de facilitar e tornar mais rápidas as suas tarefas. As primeiras máquinas a vapor eram vigiadas por rapazes que abriam e fechavam alternadamente a comunicação entre a caldeira e o cilindro, conforme o pistão subia ou descia. Um desses rapazes, que gostava de brincar com os seus companheiros, verificou que, atando um cordel desde a extremidade da válvula à portinhola que estabelecia a comunicação com a outra parte da máquina, a válvula podia abrir-se e fechar-se sem a sua intervenção; isso deixava-o livre para brincar com os seus amigos. Um dos mais importantes progressos da máquina a vapor, desde que foi inventada, ficou portanto a dever-se a um rapaz que queria brincar com os seus companheiros e para consegui-lo necessitava reduzir o seu trabalho.

Porém, nem todo o desenvolvimento da maquinaria se deve àqueles que tiveram ocasião de trabalhar com máquinas. Muitas modificações foram realizadas pelo engenho dos fabricantes de máquinas, ao transformarem a produção destas numa forma particular de negócio; e algumas outras pelos chamados filósofos ou homens de especulação filosófica, cuja atividade consiste não em fazer, mas sim em observar tudo o que os rodeia, e que, portanto, são muitas vezes capazes de combinar as potencialidades dos objetos mais díspares. No progresso da sociedade, a Filosofia ou a especulação filosófica torna-se, como qualquer outra tarefa, a principal ou única ocupação de um tipo particular de cidadãos. Como qualquer outro trabalho, está também subdividido num grande número de tarefas particulares, cada uma das quais é atribuída a um grupo ou classe particular de filósofos; e esta subdivisão do trabalho na filosofia, como acontece nas outras atividades, aumenta a destreza destes homens e permite economizar tempo. Cada indivíduo torna-se mais sabedor na sua tarefa particular, produzindo maior quantidade de trabalho, e as ciências e as artes são assim consideravelmente aperfeiçoadas e aumentadas.

É a grande multiplicação das produções das diferentes atividades humanas, originada pela divisão do trabalho, que cria, numa sociedade bem governada, a possibilidade de estender o bem-estar até às camadas mais baixas do povo. Qualquer trabalhador pode dispor de uma quantidade do seu trabalho maior do que aquela de que efetivamente tem necessidade; e, como todos os outros trabalhadores estão nas mesmas condições, pode assim trocar uma grande quantidade da sua própria produção por igual quantidade dos outros ou, o que é o mesmo, pelo preço de uma grande quantidade de mercadorias produzidas por outros. Cada trabalhador fornece às outras pessoas aquilo que elas necessitam e estas pagam-lhe do mesmo modo. Difunde-se assim em todas as camadas da sociedade uma abundância geral.

Se se observar o vestuário do mais simples artífice ou operário de uma nação civilizada e desenvolvida, verificar-se-á que o número de pessoas empregues nas indústrias que de algum modo contribuíram, por pouco que fosse, para que ele desfrute desse vestuário excede qualquer cálculo. Uma capa, ou um casaco de lã, por exemplo, que cobre um pobre operário, por muito grosseira que possa parecer, é o produto do trabalho de um grande número de homens. É necessário que o pastor, o tosquiador, o cardador, o tintureiro, o lavrador, o fiandeiro, o tecelão, o pisoeiro, o alfaiate e muitos outros contribuam com o seu trabalho para realizar estes produtos simples. Quantos mercadores e carregadores não terão sido necessários para transportar os materiais de alguns desses trabalhadores, para outros, que por vezes vivem em povoações bastante afastadas umas das outras! Quantos construtores de navios, marinheiros, fabricantes de velas e de cabos não terão contribuído para fornecer ao tintureiro as drogas que, muitas vezes, vêm das mais remotas regiões do globo! Que grande variedade de tipos de trabalho é necessária para produzir os instrumentos que irão ser usados por cada um desses trabalhadores; sem falar das máquinas mais complicadas, como, por exemplo, o navio, a máquina de bater do pisoeiro ou mesmo o tear, recordemos apenas as várias tarefas necessárias para produzir uma ferramenta simples como a tesoura do tosquiador! Para produzir estas tesouras é necessário que o mineiro, o construtor do forno para fundir o minério, o vendedor de lenha, o carvoeiro, o fornecedor de areia de fundição, o que a molda, o operário que toma conta do forno, o mestre da forja, o operário que bate o ferro e o ferreiro unam os seus esforços. Se formos examinar do mesmo modo as diferentes peças do vestuário e da mobília da casa dum trabalhador, a camisa de linho, os sapatos que lhe cobrem os pés, a cama onde dorme e as várias peças que compõem o local onde prepara os seus rústicos alimentos, o carvão que usa com este objetivo, extraído das entranhas da terra e que talvez só tenha chegado às suas mãos depois de uma longa viagem marítima e de um extenso caminho percorrido por terra, todos os outros utensílios de cozinha, tudo o que cobre a sua mesa, as facas e os garfos, os pratos de barro ou de estanho nos quais serve a sua comida, as diversas mãos que prepararam o seu pão e a sua cerveja, a janela de vidro que deixa entrar o calor e a luz e que o protege do vento e da chuva, feita com todo o engenho e arte que tornaram possível essa bela e feliz invenção sem a qual seria impossível construir habitações confortáveis nas regiões nórdicas, e os vários instrumentos usados na produção de todas essas coisas; se examinarmos, dizia, todos esses objetos, e pensarmos na grande variedade de trabalho utilizado no fabrico de todos eles, veremos que, sem o esforço e a cooperação de milhares de pessoas, o homem mais insignificante de um país civilizado não poderia ser abastecido com aquilo de que necessita mesmo que a sua vida se resuma à simplicidade que, aliás falsamente, se lhe atribui. Quando comparados ao excessivo luxo dos grandes, a sua casa e o seu vestuário parecem efetivamente muito simples; mas talvez a ostentação de um príncipe europeu não exceda tanto a de um camponês trabalhador e frugal, como a deste excede a de muitos reis africanos, senhores absolutos da vida e da liberdade de milhares de selvagens nus.

CAPÍTULO II

Sobre o princípio que deu origem à divisão do trabalho

Esta divisão do trabalho, da qual derivam tantas vantagens, não foi originariamente provocada pelo gênio humano, prevendo com intencionalidade a riqueza que ela viria a proporcionar. Foi a conseqüência necessária, se bem que lenta e gradual, de uma determinada tendência da natureza humana que tem como objetivo uma utilidade menos extensiva: a tendência para negociar e trocar uma coisa por outra.

Se esta tendência é um desses princípios originais da natureza humana sobre os quais nada mais é possível dizer ou se constitui, o que parece mais provável, a conseqüência necessária das faculdades da razão e da fala, é assunto que não nos pertence aqui estudar. Tal tendência é comum a todos os homens e não se encontra em qualquer outro tipo de animais, que parecem não conhecer nem este nem qualquer outro gênero de acordo. Dois galgos, ao perseguirem uma mesma lebre, parecem por vezes atuar por combinação; cada um deles empurra a lebre na direção do outro, ou tenta interceptá-la quando o companheiro a obriga a correr na sua direção. Isto, porém, não constitui o efeito de nenhum acordo, mas da coincidência acidental do objeto dos seus interesses numa dada ocasião. Ninguém viu dois cães procederem a uma troca eqüitativa e deliberada de ossos, nunca se viu um animal tentando dizer a um outro, através dos seus gestos e gritos naturais, que uma dada coisa é ou não sua ou que pretende trocar uma coisa pela outra. Quando um animal pretende obter qualquer coisa de um homem ou de um outro animal, tenta, como único meio possível de persuasão, ganhar os favores daquele de cujos serviços necessita. Um cachorro acaricia a sua mãe e um perdigueiro tenta por todas as formas atrair a atenção do seu dono quando este está a comer, a fim de que lhes dêem o alimento de que necessitam. O homem também usa por vezes as mesmas artimanhas com os seus semelhantes, e, quando não possui qualquer outro meio de os levar a agirem de acordo com os seus anseios, tenta com servilismo obter os seus favores. Não tem tempo, porém, para utilizar sempre este processo. Nas sociedades civilizadas o homem necessita permanentemente da cooperação e assistência de muitos outros homens; no entanto, toda a sua vida, não chega senão para cultivar um número muito restrito de amizades.

Em todos os outros tipos de animais, a espécie, ao atingir a maturidade, torna-se inteiramente independente e na sua situação natural não precisa da assis-

tência de qualquer outro ser vivo. Mas o homem necessita sempre da ajuda dos seus semelhantes e não pode esperar que estes lha dêem por mera bondade. Ser-lhe-á mais fácil consegui-la se puder explorar a seu favor o amor-próprio dos outros e lhes puder demonstrar que têm vantagem em fazer por ele aquilo que lhes é pedido. É isto que acontece quando uma pessoa propõe a outras qualquer negócio. *Dê-me o que quero, e terá aquilo que deseja;* eis o significado de todas as propostas. É assim que obtemos uns dos outros a grande maioria dos serviços de que necessitamos. Não é por generosidade que o homem do talho, quem faz a cerveja ou o padeiro nos fornecem os alimentos; fazem-no no seu próprio interesse. Não nos dirigimos ao seu espírito humanitário mas sim ao seu amor-próprio; nunca lhes falamos das nossas necessidades mas dos seus próprios interesses. Só um mendigo prefere depender da caridade dos seus concidadãos; e mesmo nesse caso a dependência não é total. É certo que a caridade das pessoas de bom coração o abastece com a base da sua subsistência; mas, se bem que consiga deste modo obter toda as coisas indispensáveis para a sua vida, não as consegue obter exatamente quando delas necessita. A grande maioria das suas necessidades acaba portanto por ser satisfeita da mesma forma por que as outras pessoas o fazem; pela compra, pela troca, por um acordo. Com o dinheiro que lhe é dado por alguém, compra comida. As roupas velhas que lhe dão servem-lhe para obter, por troca, outras roupas velhas que lhe sirvam melhor, alojamento, comida ou dinheiro; este poderá novamente ser utilizado na compra de comida ou roupas e no aluguel de alojamento, conforme o que ele mais precisar.

Vemos que o contrato, a compra ou a troca nos permitem obter uns dos outros a maior parte dos serviços recíprocos de que necessitamos; foi ainda essa propensão para a troca que originariamente provocou a divisão do trabalho. Numa tribo de caçadores ou pastores, poderemos encontrar, por exemplo, um indivíduo que faça arcos e flechas mais perfeitos do que qualquer outro. Esse indivíduo trocará freqüentemente esses seus produtos com os dos seus companheiros, obtendo assim gado ou caça; com o tempo, apercebe-se que pode conseguir assim mais gado e carne do que se for ele mesmo a matar os animais. É o seu próprio interesse que o leva, portanto, a considerar a manufatura de arcos e flechas como a sua tarefa mais importante, transformando-se assim numa espécie de armeiro. Um outro homem da tribo será o melhor na construção das paredes e tetos das cabanas. Habituar-se-á a servir deste modo os seus vizinhos, que lhe pagarão também com carne ou caça; quando finalmente se apercebe de que lhe será mais útil dedicar-se integralmente a essa tarefa, transforma-se numa espécie de carpinteiro. Pelo mesmo processo, um terceiro transformar-se-á em ferreiro ou caldeireiro, um quarto em curtidor ou preparador de peles, que constituem o principal tipo de roupa dos selvagens. É portanto a certeza de poder trocar o excedente da sua produção, depois de satisfeita as suas necessidades, pelo excedente da produção dos outros homens que leva cada homem a dedicar-se a uma única tarefa e a desenvolver e aperfeiçoar qualquer talento ou habilidade que possua para um dado tipo de atividade.

A diferença entre as capacidades naturais dos diversos homens é, na realidade, muito menor do que aquilo que podemos pensar; e a grande disparidade entre os diversos talentos que parecem distinguir os homens das diversas profissões quando chegam à maturidade é normalmente muito menos uma causa do que um efeito da divisão do trabalho. Mais do que a natureza, parecem ser os hábitos e a educação que explicam a diferença existente entre os caracterres mais díspares, por exemplo, entre um filósofo e um carregador. Quando vieram ao mundo, e durante os primeiros seis ou oito anos da sua existência, eram talvez muito parecidos; nem os pais, nem os companheiros de brincadeira teriam podido notar grandes diferenças entre eles. Mas nessa idade, ou pouco depois, as crianças empregam-se em diferentes ocupações; começa-se então a notar uma diversificação dos respectivos talentos, que vai tomando incremento, até dar origem, por exemplo, à vaidade do filósofo que não suporta qualquer comparação. Se não existisse em cada homem a tendência para a troca e para a compra, este ver-se-ia obrigado a produzir todas as coisas necessárias e úteis para a sua vida. Todos teriam os mesmos deveres e realizariam o mesmo trabalho; nessa condições, nunca poderia existir a enorme diferença de ocupações que, por si só, dá origem à diversidade das aptidões.

Esta tendência, além de provocar uma notória diferença de talentos entre os homens das diversas profissões, também a torna útil. Muitas famílias de animais pertencentes a uma mesma espécie apresentam por natureza uma maior diferença de aptidões do que a existente entre os homens antes de estes adquirirem os seus hábitos e educação. Por natureza, um filósofo não é tão diferente de um carregador em capacidade e aptidões, como o é um mastim de um galgo, um galgo de um perdigueiro ou este de um cão pastor. Essas diferentes famílias de animais da mesma espécie, contudo, são pouco úteis umas às outras. A força do mastim, por exemplo, não é apoiada pela rapidez do galgo, a sagacidade do perdigueiro ou a docilidade do cão pastor. Os efeitos desses diferentes talentos e capacidades, devidos à falta da tendência para a troca e a compra, nunca se aliam nem contribuem para um melhoramento da vida dos animais. Cada um deles é obrigado a sustentar-se e a defender-se a si mesmo, independentemente dos outros; não resulta nenhuma vantagem da variedade de talentos com que a natureza os distinguiu. Entre os homens, pelo contrário, mesmo os talentos mais díspares são úteis uns aos outros isto porque os diferentes produtos das suas respectivas aptidões, devidos à tendência geral para trocar e comprar, passam a fazer parte de uma mesma reserva à qual todos os homens podem ir buscar tudo aquilo de que necessitam.

CAPÍTULO III

Como a divisão do trabalho é limitada pela extensão do mercado

Como são as trocas que estão na origem da divisão do trabalho, a extensão desta será sempre limitada pela extensão daquelas ou, por outras palavras, pela extensão do mercado. Quando este é muito restrito, ninguém se sente disposto a dedicar-se completamente a uma única tarefa, pois não consegue trocar todo o excedente do seu trabalho, de que não necessita, pelo excedente da produção dos outros homens, em que está interessado.

Existem alguns tipos de indústria, mesmo os mais insignificantes, que só podem desenvolver-se numa grande cidade. Um carregador, por exemplo, só aí poderá encontrar emprego e meios de subsistência. Uma aldeia será demasiado pequena para lhe garantir uma ocupação constante. Nas casas isoladas e nas pequenas aldeias que estão espalhadas em regiões tão desérticas como as terras altas da Escócia, todos os agricultores são obrigados a servirem como fornecedores de carne, padeiros e cervejeiros da sua própria família. Nessas condições, é muito difícil encontrar um ferreiro, um carpinteiro ou um pedreiro a menos de vinte milhas de distância de outro homem com a mesma ocupação. As famílias que vivem a oito ou dez milhas de distância do mais próximo dos seus vizinhos devem saber fabricar um grande número de pequenos produtos cujo fabrico, em regiões menos desérticas, seria assegurado por trabalhadores específicos. Os trabalhadores que vivem no campo são, em quase todo o lado, obrigados a trabalhar em todos os diferentes ramos da indústria em que se emprega mais ou menos o mesmo tipo de materiais. Um carpinteiro, no campo, faz todos os gêneros de trabalho que são executados com madeira; um ferreiro, todos aqueles em que se utiliza o ferro. O primeiro será não apenas carpinteiro, como ainda marceneiro, entalhador, carpinteiro de rodas, fabricante de arados e de carroças. As atividades do segundo são ainda mais variadas. É impossível a existência de um negócio específico, nem que seja o de simples fabricante de pregos, nas remotas regiões interiores das terras altas da Escócia. Um trabalhador que fabricasse mil pregos por dia, fabricaria, em trezentos dias de trabalho por ano, trezentos mil pregos; mas nessas regiões seria impossível vender um único milhar de pregos por ano, isto é, o trabalho de um único dia.

Como através dos cursos de água é possível efetuar um maior comércio de todos os produtos do que através do transporte por terra, é ao longo da costa marítima e das margens dos rios navegáveis que todos os tipos de indústria come-

çam naturalmente a subdividir-se e a desenvolver-se; de um modo geral, este desenvolvimento só se estende às regiões interiores muito tempo depois. Uma galera, conduzida por dois homens e puxada por oito cavalos, transporta normalmente entre Londres e Edimburgo, ida e volta, cerca de quatro toneladas de mercadorias em seis semanas. No mesmo tempo, um navio tripulado por seis ou oito homens e navegando entre os portos de Londres e Leith, transporta freqüentemente cerca de duzentas toneladas de mercadorias. Como vemos, bastam seis ou oito homens para transportar por via marítima, entre Londres e Edimburgo, no mesmo tempo, aquilo que por via terrestre só poderia ser transportado por cinqüenta galeras, conduzidas por cem homens e puxadas por quatrocentos cavalos. Sobre as duzentas toneladas de mercadorias transportadas por via terrestre entre aquelas duas cidades, incidirá, portanto, o valor do salário de cem homens durante três semanas e, além disso, o da manutenção e desgaste (que é tão caro como a manutenção) de quatrocentos cavalos e de cinqüenta galeras. Entretanto, no transporte por via marítima de uma mesma quantidade de mercadoria, será necessário ter apenas em conta a manutenção de seis ou oito homens e o desgaste de um barco de duzentas toneladas juntamente com o maior risco e a diferença entre o quantitativo do seguro do transporte por mar e o do transporte por terra. Se entre esses dois lugares só existisse comunicação por terra, só poderiam ser transportadas entre as duas cidades as mercadorias cujo preço fosse bastante considerável proporcionalmente ao seu peso; o comércio entre elas seria portanto muito menor do que o realmente existente, e o estímulo que este exerceria sobre as respectivas indústrias seria muito menor. Poderia existir muito pouco ou mesmo nenhum comércio entre as distantes regiões do mundo. Que mercadorias poderiam suportar as despesas do transporte por terra entre Londres e Calcutá? Mesmo que houvesse algumas tão valiosas que pudessem suportar estas despesas, com que segurança poderiam ser transportadas através dos territórios de tantas nações bárbaras? Porém, estas duas cidades mantêm atualmente um enorme comércio entre si, e sustentam mutuamente um mercado que fomenta a indústria de cada uma delas.

Portanto, visto que são tão grandes as vantagens do transporte marítimo, é natural que os primeiros progressos da arte e da indústria ocorram nos locais onde ele permita levar a todo lado os produtos de todos os tipos de trabalho; por outro lado, é de crer que só muito mais tarde esse desenvolvimento se estenda às regiões interiores do país. Estas podem durante muito tempo ter como único mercado de grande parte das suas mercadorias o território que se estende à sua volta e que as separa da costa marítima e dos grandes rios navegáveis. A extensão do seu mercado, portanto, deve manter-se durante muito tempo proporcional à riqueza e à densidade da população existente nessas regiões, e o seu incremento deve, conseqüentemente, ser sempre inferior ao desenvolvimento do resto da nação. Nas nossas colônias da América do Norte as plantações estabeleceram-se sempre na costa marítima ou nas margens dos rios navegáveis e raramente se estenderam para o interior.

As nações que, de acordo com os mais rigorosos conhecimentos históricos, se parecem ter civilizado primeiro foram as que se encontravam ao longo da costa mediterrânica. Este mar, de longe o mais extenso braço de mar que é conhecido no mundo, não tendo marés e portanto ondas, excetuando as causadas pelo vento, era extremamente favorável a uma navegação incipiente, dada a calma da sua superfície, o grande número de ilhas e a proximidade das margens; foi assim possível enfrentar os problemas devidos ao desconhecimento da bússola, o que levava os homens a terem medo de perder a costa de vista, e, devido à imperfeição da arte de construção de navios, a temer enfrentar as fortes ondas do oceano. A passagem entre as colunas de Hércules ou seja, pelo estreito de Gibraltar, era considerada, no mundo antigo, como a mais prodigiosa e arriscada proeza marítima. Só mais tarde os fenícios e os cartagineses, os mais hábeis navegadores e construtores de navios dessa época, a tentaram fazer; e durante muito tempo nenhuma outra nação se atreveu a segui-los.

De todos os países da costa mediterrânica, o Egito parece ter sido o primeiro em que a agricultura e as manufaturas foram cultivadas e desenvolvidas a um grau considerável. O Alto Egito apenas se estende a algumas milhas de distância do Nilo; no Baixo Egito, este grande rio divide-se num elevado número de canais, o que, com a ajuda de alguma arte, parece ter permitido a comunicação por via marítima, não apenas entre as grandes cidades como ainda entre as aldeias maiores e mesmo entre algumas quintas; verificava-se portanto uma situação semelhante à que hoje encontramos na utilização do Reno e do Mosa na Holanda. A extensão e a facilidade dessa navegação interna foram provavelmente as causas principais do desenvolvimento precoce do Egito.

O desenvolvimento da agricultura e das manufaturas parece também datar de há muito tempo nas províncias de Bengala, no leste da Índia, e em algumas províncias do leste da China; note-se porém que não existem, no ocidente, provas da autenticidade destas informações. Em Bengala, o Ganges e outros grandes rios formam uma rede de canais navegáveis, tal como acontece no Egito, com o Nilo; e, nas províncias do leste da China, também alguns grandes rios formam, com as suas ramificações, uma multidão de canais que, comunicando entre si, permitem uma navegação no interior muito maior do que a que é possível tanto no Nilo como no Ganges, ou mesmo nestes dois rios tomados em conjunto. Há que salientar entretanto que nem os antigos egípcios nem os indianos ou os chineses desenvolveram o comércio externo, e que a riqueza desses povos derivaria apenas da sua navegação no interior.

As regiões interiores da África, como aliás toda a parte da Ásia que se encontra consideravelmente a norte do ponto Euxino e do mar Cáspio e a antiga Cítia, a moderna Tartária e a Sibéria, parecem ter permanecido, em todas as épocas da história, num estado tão bárbaro e pouco civilizado como o que apresentam hoje. O mar da Tartária é um mar gelado que não permite a navegação, e, se bem que alguns dos maiores rios do mundo passem por essas regiões, encontram-se a uma tão grande distância uns dos outros que não podem ser utilizados como vias de comunicação ou de transporte de mercadorias. Não existe em Áfri-

ca nada de semelhante aos mares Adriático e Báltico na Europa, ao Mediterrâneo e ao Negro na Europa e Ásia, ou aos golfos da Arábia, Pérsia, Índia, Bengala e Sião na Ásia, que permita um comércio marítimo com as regiões interiores desse grande continente; e os grandes rios da África estão a uma distância demasiado grande uns dos outros para permitirem uma navegação de considerável envergadura. O comércio que, por outro lado, qualquer nação possa efetuar através de um rio que não se divida num grande número de canais e que passe por outro território antes de chegar ao mar nunca pode ser muito considerável; é sempre possível à nação que possui aquele outro território obstruir a comunicação entre a nação considerada e o mar. A navegação pelo Danúbio é de muito pouca utilidade para os Estados da Baviera, Áustria e Hungria, em comparação com o que poderia acontecer se qualquer um deles dominasse todo o seu curso até chegar ao mar Negro.

Capítulo IV

Sobre a origem e uso da moeda

Quando a divisão do trabalho se estabelece definitivamente, só uma pequena parte das necessidades de um homem passa a ser satisfeita pelo produto do seu próprio trabalho. A grande maioria das suas necessidades é satisfeita pela troca do excedente da sua própria produção, que é sempre maior do que precisa para o seu consumo, pelo excedente da produção dos outros homens. Todos os homens, portanto, mantêm-se devido à troca, tornando-se em certa medida mercadores; e a própria sociedade tende a constituir-se como uma sociedade comercial.

Mas, quando começou a implantar-se a divisão do trabalho, a possibilidade de fazer trocas deve ter sido freqüentemente impedida ou dificultada. Suponhamos que um homem tem uma quantidade de artigos superior àquela de que necessita, e que um segundo tem falta deles. O primeiro estará interessado em vender uma parte desse excedente e o segundo em comprá-la. Mas, se este não possui nada de que o primeiro necessite, nenhuma troca se poderá realizar entre eles. O carniceiro terá mais carne na sua loja do que a que necessita para si mesmo, e tanto o cervejeiro como o padeiro estariam interessados em adquirir uma parte desse excedente. Mas só têm, para oferecer em troca, os diferentes produtos dos seus respectivos negócios, e o carniceiro já possui, suponhamos, todo o pão e cerveja de que necessita. Neste caso, não se poderá efetuar nenhuma troca entre eles. O carniceiro nada lhes pode vender, nem eles podem ser seus clientes; e assim os três homens não podem prestar serviços uns aos outros. A fim de resolver estas situações, os homens previdentes devem ter procurado, em cada período da sociedade, depois do estabelecimento da divisão do trabalho, efetuar os seus negócios de maneira a ter sempre à sua disposição, além do produto do seu próprio trabalho, uma certa quantidade de qualquer outra mercadoria facilmente negociável com as diversas pessoas que produziam aquilo de que eles necessitavam.

É provável que muitas mercadorias diferentes tenham sido sucessivamente descobertas e empregues com este objetivo. Nas idades mais primitivas da sociedade, diz-se que o gado constituiu o meio de troca mais usual; e, se bem que fosse um meio pouco prático, sabemos que muitas coisas eram antigamente avaliadas a partir da quantidade de gado obtido em troca por elas. A armadura de Diomedes, afirma Homero, custou apenas nove bois; mas a de Glaucus já custou cem. Sabe-se que na Abissínia o sal foi usado como meio normal de troca; em algumas zonas da costa indiana, certas espécies de conchas; na Terra Nova, bacalhau

seco; na Virgínia, tabaco; em algumas das nossas colônias no oeste da Índia, açúcar; noutros países, peles e couro curtido; e existe hoje uma aldeia na Escócia onde é normal, segundo fui informado, que um trabalhador entregue pregos em vez de dinheiro na loja do padeiro ou na cervejaria.

Em todos os países, porém, os homens parecem ter sido finalmente obrigados a preferir os metais para este tipo de utilização. Além de manterem um valor tão estável como qualquer outra mercadoria (que raramente é tão estável como eles), os metais podem ainda, sem qualquer desperdício, ser divididos em qualquer número de partes e, por fusão, reunidos de novo; nenhuma outra mercadoria igualmente durável possui esta qualidade. Mais do que qualquer outra, esta característica transforma-os no melhor meio de troca e circulação. O homem que pretendia comprar sal, por exemplo, e que só tinha gado para dar em troca, era obrigado a comprar uma quantidade daquela mercadoria equivalente ao valor de um boi ou de um carneiro inteiro. Raras vezes podia comprar menos do que isso, pois o que tinha para vender não podia ser subdividido sem perder parte do valor; e se pretendia adquirir uma quantidade maior, era, pelas mesmas razões, forçado a comprar o dobro ou o triplo dando em troca dois ou três bois, dois ou três carneiros. Se em vez de bois ou carneiros ele tivesse metais como meio de troca, poderia facilmente usar apenas a quantidade de metal necessária para obter exatamente a quantidade de mercadoria que lhe interessava.

Diversos metais têm sido usados pelas diferentes nações com este fim. O ferro era o meio normal de troca entre os antigos espartanos; os romanos usavam o cobre, e as nações ricas o ouro e a prata.

Esses metais parecem ter sido inicialmente utilizados em barras rudimentares, sem qualquer estampagem ou cunhagem. Plínio, citando as afirmações de Timeu, um antigo historiador, diz-nos que até à época de Servius Tullius os romanos usaram barras de cobre sem quaisquer inscrições, para comprar aquilo de que necessitavam, e não moeda cunhada. Estas barras, portanto, desempenhavam nessa época a função de moeda.

O uso de metais apresentava então dois graves inconvenientes. Primeiro, o da avaliação do seu peso; segundo, o da dificuldade de os analisar. No caso dos metais preciosos, em que uma pequena diferença de quantidade corresponde a uma grande diferença de valor, a avaliação rigorosa do peso obriga à utilização de instrumentos bem calibrados. A pesagem do ouro, em particular, é uma operação de grande delicadeza. Nos metais mais vulgares, em que um pequeno erro não tem grandes conseqüências, não é necessário tanto rigor; mas, mesmo assim tal operação tornar-se-ia demasiado complicada, se, de cada vez que um pobre homem tivesse que comprar ou vender uma mercadoria, por menor que fosse a sua quantidade, fosse obrigado a pesar o metal que desempenha a função de moeda. A operação de análise do metal é ainda mais difícil e enfadonha e, a menos que o metal seja dissolvido no cadinho e tratado com os dissolventes próprios, nenhuma conclusão que se possa tirar é suficientemente rigorosa. Antes da instituição da moeda cunhada, as pessoas estavam sujeitas a fraudes se não realizassem essa enfadonha operação; em vez de uma libra de prata ou cobre puros,

arriscavam-se a receber em troca das mercadorias uma composição adulterada de metais mais grosseiros e baratos que aparentemente se assemelhassem ao metal pretendido. Para prevenir estes abusos, facilitar as trocas e assim fomentar todos os tipos de indústria e comércio, os países que se preocuparam com o seu desenvolvimento foram obrigados a cunhar certas quantidades dos metais normalmente usados para efetuar a troca das mercadorias. É esta a origem da moeda cunhada, e dessas instituições públicas chamadas casas da moeda; estas são exatamente da mesma natureza das instituições que hoje põem um selo de garantia nas roupas de linho e lã. Em ambos os casos se pretende garantir, por meio de um selo público, a quantidade e a qualidade uniforme das diferentes mercadorias levadas a mercado.

As primeiras cunhagens feitas nos metais parecem ter servido para dar a conhecer aquilo que era simultaneamente mais difícil de averiguar e mais importante, ou seja, a qualidade do metal; parecem ter-se assemelhado à marca genuína que é atualmente afixada às folhas e barras de prata ou à marca espanhola que por vezes é impressa nos lingotes de ouro, e que, sendo colocada apenas de um dos lados da peça e não cobrindo toda a superfície, atesta a qualidade do material mas não o seu peso. Abraão pesou os quatrocentos siclos de prata que Efrom consentira em pagar pelo campo de Macpela. Se bem que os siclos pareçam ter sido a moeda corrente do mercador hebraico, verificamos assim que estes eram pesados quando se realizava a troca, e não somados. Procedia-se então do mesmo modo que hoje ao pesar os lingotes de ouro e as barras de prata. As rendas dos antigos reis saxões da Inglaterra parece que eram pagas não em moeda mas sim em gêneros, isto é, em víveres e provisões de todos os tipos. Guilherme, o Conquistador, introduziu o costume de pagar com moeda. O valor desta moeda, porém, ao dar entrada no tesouro público, era ainda avaliado por peso.

A inconveniência e a dificuldade de pesar estes metais com rigor deu origem à instituição da cunhagem, a qual passou a cobrir ambas as faces da moeda e por vezes também os bordos; já nela se definia não só a qualidade mas também o peso do metal. Estas moedas passaram assim a ser avaliadas pela soma dos respectivos valores, tal como se faz atualmente, sem ser necessário pesá-las.

No início, as denominações dessas moedas parecem ter correspondido ao peso ou à quantidade de metal nelas contido. No tempo de Servius Tullius, que primeiro cunhou moeda em Roma, o *asse* romano ou *pondus* continha uma libra romana de cobre puro. Estava dividido da mesma forma que a nossa *troyes* ou *troya,* ou seja, em doze onças, cada uma das quais continha uma onça de cobre puro. A libra esterlina inglesa, nos tempos de Eduardo I, continha uma libra *tower* de prata, de uma dada qualidade. O valor da libra *tower* parece ter sido um pouco superior ao da libra romana e um pouco inferior ao da libra *troyes,* que só foi introduzida no tesouro de Inglaterra no reinado de Henrique VIII. A libra francesa continha, nos tempos de Carlos Magno, o correspondente a uma libra *troyes* de prata de uma dada qualidade. A feira de Troyes em Champaign era nesses tempos freqüentada por todas as nações da Europa, e os pesos e medidas usados nessa feira eram geralmente bastante conhecidos e considerados. A libra

escocesa conteve, desde os tempos de Alexandre I até Robert Bruce, uma libra de prata com o mesmo peso e o mesmo grau de pureza da libra esterlina inglesa. As moedas equivalentes ao *penny* continham, tanto em Inglaterra como na França ou na Escócia, a vigésima parte de uma onça de prata, isto é, a ducentésima quadragésima parte de uma libra desse metal. A palavra *shilling* (xelim) parece também ter sido originalmente a denominação de um peso. *Quando o quarter de trigo está a doze shillings,* afirma um antigo decreto de Henrique III, *o pão de um farthing*[1] *deve pesar onze shillings e quatro pence.* No entanto, a proporção entre o *shilling* e o *penny* ou entre aquele e a libra parece não se ter mantido tão constante como a existente entre o *penny* e a libra. Durante a primeira dinastia de reis de França, o *sou* francês, correspondente ao *shilling,* parece ter correspondido em diferentes ocasiões a cinco, doze, vinte e quarenta *pennies;* entre os antigos saxões, o *shilling* parece, em dada época, ter correspondido apenas a cinco *pennies,* e é provável que tenha sido entre eles tão variável como o foi entre os seus vizinhos, os antigos francos. Desde o tempo de Carlos Magno, para os franceses, e o de Guilherme, o Conquistador, para os ingleses, a proporção entre a libra, o *shilling* e o *penny* parece ter sido uniformemente igual à que existe atualmente, se bem que o valor efetivo das moedas tenha sido muito diferente. Com efeito, julgo que, em todos os países do mundo, a avareza e a injustiça dos nobres e dos Estados soberanos os levou a, abusando da confiança dos seus súditos, diminuírem gradualmente a quantidade de metal que originariamente existia nas suas moedas. O *asse* romano, nos últimos tempos da República, já estava reduzido à vigésima quarta parte do seu valor original, e em vez de pesar uma libra pesava apenas meia onça. A libra inglesa e o *penny* contêm atualmente apenas um terço, a libra e o *penny* escoceses a trigésima sexta parte e a libra e o *penny* franceses a sexagésima sexta parte dos seus valores originais. Os nobres e os Estados soberanos conseguiam deste modo pagar as suas dívidas e compromissos com quantias de prata inferiores às que de outro modo seriam forçados a utilizar. No entanto, o valor destes pagamentos era apenas aparente. Os credores eram assim defraudados numa parte daquilo que lhes era devido. Todos os devedores que habitavam nesses Estados tinham esse privilégio e podiam pagar com a mesma soma nominal de moedas novas e adulteradas tudo o que tivesse sido comprado no passado; estas operações eram portanto favoráveis ao devedor e ruinosas para o credor, e deram origem por vezes a conseqüências mais graves para as fortunas privadas do que qualquer grande calamidade.

Foi assim que a moeda se tornou, em todos os países civilizados, o meio de troca universal, através do qual todas as mercadorias são compradas, vendidas e trocadas entre si.

Irei agora examinar as regras que os homens normalmente observam ao trocar as mercadorias por dinheiro ou entre si. Estas regras determinam o que pode ser designado por valor relativo ou variável das mercadorias.

[1] Moeda inglesa que correspondia a um quarto de *penny*. (N. do T.)

Deve notar-se que a palavra valor tem dois sentidos diferentes, podendo exprimir a utilidade de um dado objeto ou a possibilidade de esse objeto servir para comprar outras mercadorias. No primeiro caso trata-se do "valor de uso", e no segundo do "valor de troca". As coisas que têm grande valor de uso têm freqüentemente pequeno ou nenhum valor de troca; e, pelo contrário, aquelas que têm maior valor de troca têm muitas vezes pouco ou nenhum valor de uso. Nada é mais útil do que a água; mas com ela quase nada se pode comprar e quase nada pode ser trocado por ela. Um diamante, pelo contrário, não tem quase nenhum valor de uso; mas pode normalmente servir para obter uma grande quantidade de outras mercadorias.

A fim de investigar os princípios que regulam a variação do valor das mercadorias, procurarei mostrar o seguinte:

Primeiro, qual é a verdadeira medida deste valor variável; ou em que consiste o preço real de todas as mercadorias.

Segundo, quais são as diferentes partes de que é composto este preço.

Finalmente, quais são as diferentes circunstâncias que por vezes aumentam algumas ou todas essas diferentes partes do preço, ou que às vezes o fazem diminuir para um valor inferior ao normal; ou as causas que por vezes impedem o preço de mercado, isto é, o verdadeiro preço das mercadorias, de coincidir exatamente com o que pode ser chamado o seu preço natural.

Tentarei explicar estes três aspectos tão claramente quanto puder, nos três capítulos seguintes, para os quais devo desde já pedir toda a paciência e atenção do leitor: a sua paciência para examinar todos os pormenores demasiado cansativos deste assunto, e a sua atenção para tentar compreender aquilo que, apesar da minha preocupação de clareza, possa ficar um pouco obscuro. Prefiro sempre correr o risco de ser aborrecido, desde que fique com a certeza de ter sido claro; mas este meu esforço pode não resultar completamente, ao tratar assuntos que, por natureza, são bastante abstratos.

Capítulo V

Sobre o preço real e nominal das mercadorias, ou o seu preço em trabalho e o seu preço em dinheiro

Cada homem é considerado rico ou pobre de acordo com a sua possibilidade de adquirir os objetos que lhe são necessários e convenientes e de gozar os prazeres da vida humana. Depois de se ter implantado a divisão do trabalho, só uma pequena parte desses objetos pode ser obtida por cada homem através do seu próprio trabalho; a maior parte deles é produzida pelo trabalho de outras pessoas, o que nos leva a considerar um homem rico ou pobre conforme a quantidade desse trabalho que ele pode ter à sua disposição ou que pode comprar. Logo, o valor de qualquer mercadoria, para a pessoa que a possui, e que não tenciona usá-la ou consumi-la mas trocá-la por outras, é igual à quantidade de trabalho que lhe permite adquirir. Logo, o trabalho é a medida real do valor de troca de todas as mercadorias.

O verdadeiro preço de qualquer coisa, aquilo que ela efetivamente custa ao homem que a pretende adquirir, é a labuta e os incômodos a que é obrigado para a adquirir. Aquilo que efetivamente vale um objeto para o homem que o comprou e que pretende dispor dele ou trocá-lo por qualquer outra coisa é a labuta e os incômodos a que se poupa e que impõe a outras pessoas. Aquilo que é comprado com dinheiro ou com mercadorias deve-se tanto ao trabalho como aquilo que é diretamente produzido pela labuta do nosso próprio corpo. Esse dinheiro e essas mercadorias permitem-nos, de fato, não realizar esse trabalho; contêm o valor de uma certa quantidade de trabalho que podemos trocar por aquilo que em dada época contém um valor semelhante em quantidade de trabalho. O trabalho foi o primeiro preço, a primeira moeda de troca que foi paga por todas as coisas. Não foi com ouro ou prata, mas sim com trabalho, que primeiramente foi comerciada toda a riqueza do mundo; e o seu valor para aqueles que a possuem e que pretendem trocá-la por quaisquer produtos é precisamente igual à quantidade de trabalho que lhes permite adquirir poder de compra.

Como diz Hobbes, a riqueza é o poder. Mas a pessoa que adquire ou herda uma grande fortuna não adquire nem herda necessariamente nenhum poder político, civil ou militar. Talvez a sua fortuna possa permitir-lhe adquirir ambos esses poderes; mas a mera posse da fortuna não lhe traz necessariamente nenhum deles. O único poder que essa fortuna lhe traz imediatamente é o poder de compra, uma certa autoridade sobre todo o trabalho, ou sobre todo o produto do trabalho, que

existe então no mercado. A sua fortuna é considerada maior ou menor de acordo com a extensão desse poder ou com a quantidade de trabalho dos outros homens, ou, o que é a mesma coisa, com o produto do trabalho dos outros homens, que lhe permite adquirir. O valor de troca de todas as coisas deve ser precisamente igual à extensão do poder que os objetos possuídos permitem ao seu possuidor.

Mas, se bem que o trabalho seja a verdadeira medida do valor de troca de todas as mercadorias, não é a ele que se recorre normalmente para deduzir o valor delas. É muitas vezes difícil avaliar a proporção existente entre duas diferentes quantidades de trabalho; o tempo gasto em dois tipos diferentes de trabalho nem sempre determinará, por si só, esta proporção. A dureza do trabalho e o engenho do trabalhador devem ser igualmente tomados em conta. Pode haver mais trabalho numa hora de dura labuta do que em duas horas de trabalho fácil, ou numa hora dedicada a uma atividade que necessita de dez anos de treino para ser bem aprendida do que num mês inteiro dedicado a um trabalho mais óbvio e normal. Mas não é fácil medir quer o rigor das tarefas quer o engenho daqueles que as efetuam. É por isso que, ao trocar entre si os diversos produtos de diferentes tipos de trabalho, lhes é normalmente atribuído um valor que não é determinado por uma medição rigorosa mas pelo regateio e pelos ajustamentos realizados no mercado de acordo com uma pretensa igualdade que, apesar de não ser exata, é no entanto suficiente para efetuar os negócios da vida cotidiana.

Além disso, todas as mercadorias são mais freqüentemente trocadas, e portanto comparadas, com outras mercadorias do que com trabalho. É portanto natural que se avalie o valor de troca de uma dada mercadoria pela quantidade de uma outra mercadoria que ela permite comprar e não pela quantidade de trabalho que ela representa. A maior parte das pessoas, aliás, compreende melhor o que possa ser a quantidade de uma qualquer mercadoria do que a quantidade de trabalho. A primeira é algo de palpável, enquanto que a segunda é uma noção abstrata que, apesar de ser suficientemente inteligível, não é tão natural e óbvia.

Mas, quando cessa a simples troca e o dinheiro se transforma no instrumento normal de comércio, cada mercadoria particular é mais freqüentemente trocada por dinheiro do que por qualquer mercadoria. O carniceiro já não levará a sua carne de vaca ou de carneiro ao padeiro ou ao cervejeiro a fim de a trocar por pão ou cerveja; levá-la-á para o mercado, onde a troca por dinheiro, o qual será depois trocado por pão ou cerveja. A quantidade de dinheiro que consegue em troca da carne determina logicamente a quantidade de pão ou cerveja que pode depois comprar. É portanto mais natural que avalie o seu valor *pela quantidade* de dinheiro, ou seja, da mercadoria que imediatamente recebe em troca, do que pela quantidade de pão ou cerveja, mercadorias que só vai obter mediante a intervenção de outra mercadoria (moeda); preferirá dizer que a sua carne vale três ou quatro *pence* por libra, do que três ou quatro libras de pão ou três ou quatro quartos de um galão de cerveja. É assim que o valor de troca de qualquer mercadoria acaba por ser mais freqüentemente avaliado pela quantidade de dinheiro, do que pela quantidade de trabalho ou de qualquer outra mercadoria que se conseguir por troca.

O ouro e a prata, porém, como aliás qualquer outra mercadoria, têm um valor variável; são por vezes mais caros ou mais baratos, mais simples ou mais difíceis de trocar. A quantidade de trabalho que pode ser adquirida por uma dada quantidade desses metais, ou a quantidade de outras mercadorias que se pode obter em sua troca, depende sempre da riqueza ou da esterilidade das minas que são exploradas na época em que se realizam as trocas. A descoberta de importantes minas na América, no século XVI, reduziu o valor do ouro e da prata na Europa a cerca de um terço do seu valor anterior. Como era necessário menos trabalho para transportar esses metais da mina para o mercado, eles eram aí trocados por menos trabalho; e esta modificação do seu valor, talvez a maior que até hoje ocorreu, não é apesar disso a única que a história registra. Do mesmo modo que uma qualquer medida de quantidade, como por exemplo o pé, a toesa ou a mancheia, cuja quantidade varia constantemente, não pode ser utilizada como medida rigorosa da quantidade das outras coisas, também uma mercadoria cujo valor se modifique continuamente não poderá ser usada como rigorosa medida de valor das outras mercadorias. Pode afirmar-se que as quantidades iguais de trabalho têm em todos os tempos e lugares o mesmo valor para o trabalhador. No seu estado normal de saúde, força e disposição, e com um grau normal de habilidade e destreza, esse trabalhador deve sempre produzir a mesma quantidade de conforto, de liberdades e de felicidade. O preço que deverá pagar será sempre o mesmo, qualquer que seja a quantidade de mercadorias que recebe em troca. É certo que, por vezes, pode receber uma menor ou maior quantidade dessas mercadorias; mas isso deve-se à variação do valor delas e não à do trabalho que tem para dar em troca. Em todos os tempos e lugares é caro aquilo que dificilmente se pode conseguir ou que só pode ser adquirido em troca de muito trabalho; e barato aquilo que se pode ter facilmente ou que custa muito pouco trabalho. É portanto este, cujo valor nunca varia, que surge como a verdadeira e definitiva medida de valor das mercadorias em todos os tempos e lugares. É ele o seu preço real; o dinheiro é apenas o seu preço nominal.

Mas, se bem que as quantidades iguais de trabalho tenham sempre o mesmo valor para o trabalhador, já o mesmo não acontece para aquele que o emprega; para este, iguais quantidades de trabalho podem ter um maior ou menor valor. Compra-as por uma maior ou menor quantidade de mercadorias, e para ele o preço do trabalho parece variar tal como o de quaisquer outras coisas. Parece-lhe caro num caso, barato noutro. Na realidade, porém, são as mercadorias que serão caras num desses casos, e baratas no outro.

Neste sentido vulgar, portanto, pode afirmar-se que o trabalho, tal como as mercadorias, tem também um preço real e um preço nominal. O seu preço real consistiria na quantidade de objetos necessários e convenientes para a vida que são trocados por ele; o preço nominal seria a quantidade de dinheiro utilizado para esse fim. O trabalhador será portanto rico ou pobre, bem ou mal pago, de acordo com o preço real e não com o preço nominal do trabalho.

A distinção entre o preço real e o nominal das mercadorias e do trabalho não constitui algo meramente especulativo, podendo ser muitas vezes útil na prá-

tica. O mesmo preço real tem sempre o mesmo valor; mas, devido às variações do valor do ouro e da prata, um mesmo preço nominal tem por vezes diferentes valores. Quando uma propriedade fundiária é transacionada sob obrigação de pagamento de uma renda perpétua, se se entende que esta renda deverá ter sempre o mesmo valor, é importante para a família que cede a terra que essa renda não consista numa dada soma em dinheiro. Se assim for, o valor efetivo da renda sofrerá dois tipos de variações; primeiro, aquelas que derivam das diferentes quantidades de ouro e prata que estão contidas, nas diferentes épocas, em moedas com a mesma denominação; e, em segundo lugar, as que dependem dos diferentes valores de uma mesma quantidade de ouro ou prata em épocas diferentes.

Os príncipes e os Estados soberanos resolveram muitas vezes diminuir a quantidade de metal puro contido nas suas moedas; mas raras vezes se lembraram de aumentar essas quantidades. Julgo que em todas as nações essa quantidade tem diminuído continuamente e nunca aumentou. Essas variações, portanto, tendem quase sempre a diminuir o valor da renda em dinheiro.

A descoberta das minas na América diminuiu o valor do ouro e da prata na Europa. Supõe-se ainda, se bem que não haja boas provas disso, que esse valor continua ainda a diminuir e deve continuar durante bastante tempo. De acordo com esta suposição, portanto, essas variações tendem a diminuir o valor de uma renda em dinheiro, mesmo que se estipule que esta não seja paga em moeda cunhada (em libras esterlinas, por exemplo), mas em onças de prata pura ou de prata de uma determinada qualidade.

As rendas que são pagas em cereais preservam o seu valor muito melhor do que as pagas em dinheiro, mesmo onde a denominação das moedas não foi alterada. No século XVIII, durante o reinado de Isabel de Inglaterra, foi decretado que um terço da renda de toda a comunidade deveria ser deduzido em cereais e pago em espécie ou convertido aos seus preços correntes no mercado público mais próximo. O dinheiro resultante desta renda em cereais, se bem que originalmente fosse um terço do total, é agora, de acordo com o Doutor Blackstone, correspondente a cerca do dobro do que valem, atualmente, os outros dois terços. Tanto quanto é possível deduzir desta avaliação, as antigas rendas em dinheiro das corporações devem ter diminuído para um quarto do seu antigo valor ou pouco mais valem do que a quarta parte do cereal a que deveriam corresponder. Ora, desde o reinado de Filipe e Maria a denominação da moeda inglesa quase não sofreu alterações, e as libras, xelins e dinheiros mantiveram aproximadamente a mesma quantidade de prata pura. Portanto, a degradação do valor das rendas em dinheiro das corporações decorreu totalmente da degradação do valor da prata.

Quando a degradação do valor da prata é acompanhada da diminuição da quantidade desse metal contida na moeda, a quebra é freqüentemente maior. Na Escócia, em que a denominação da moeda sofreu muito mais alterações do que as que ocorreram na Inglaterra, ou na França, onde ocorreram ainda maiores alterações do que as que se verificaram na Escócia, algumas rendas antigas que originalmente tinham um valor considerável foram assim reduzidas a quase nada.

As mesmas quantidades de trabalho continuarão em diferentes épocas a ser

trocadas por iguais quantidades de cereal, que constitui a subsistência do trabalhador, e não pela mesma quantidade de ouro, prata, ou talvez qualquer outra mercadoria. Logo, mesmo em épocas distantes, o cereal possuirá aproximadamente o mesmo valor real, permitindo ao seu possuidor comprar aproximadamente a mesma quantidade de trabalho das outras pessoas. Isto acontece mais com o cereal do que com qualquer outra mercadoria; mas mesmo nesse caso o valor não se mantém exatamente o mesmo. A subsistência do trabalhador, ou o preço real do trabalho, como tentarei demonstrar mais adiante, modifica-se de acordo com as situações; é mais liberal numa sociedade que caminha para uma maior opulência do que numa que seja estática; e mais nesta última do que numa que se encontre em regressão. Todas as outras mercadorias, portanto, serão trocadas numa dada época por uma maior ou menor quantidade de trabalho, de acordo com a quantidade de subsistência que permitem adquirir nessa época. O valor da renda paga em cereal depende apenas das variações da quantidade de trabalho a que corresponde uma certa quantidade de cereal. Mas uma renda paga em qualquer outra mercadoria dependerá não só desse fator como ainda das variações da quantidade de cereal que pode ser comprada por uma qualquer quantidade dessa mercadoria.

Se bem que o verdadeiro valor de uma renda em cereal, como se vê, varie muito menos de século para século do que uma renda em dinheiro, varia bastante mais de ano para ano. O preço em dinheiro do trabalho, como mostrarei adiante, não flutua de ano para ano com o preço em dinheiro do cereal, mas parece estar em relação, não com o temporário ou ocasional, mas com o preço médio ou normal desse produto necessário à vida. Por outro lado, e como tentarei mostrar adiante, o preço médio ou normal do cereal é ainda regulado pelo valor da prata, pela riqueza ou esterilidade das minas que abastecem o mercado desse metal, ou pela quantidade de trabalho que deve ser empregue, e conseqüentemente de cereal que deve ser consumido para colocar no mercado qualquer quantidade de prata. Mas o valor da prata, se bem que por vezes varie muito de século para século, raramente varia muito de ano para ano, continuando praticamente igual ou quase igual durante meio século ou um século. O preço em dinheiro médio ou normal do cereal, portanto, pode continuar durante esse longo período igual ou quase igual, e com ele o preço em dinheiro do trabalho, desde que a sociedade continue, quanto a outros aspectos, em condições praticamente semelhantes. Entretanto, o preço temporário e ocasional do cereal pode ser, num ano, o dobro daquele que fora no ano anterior, ou flutuar, por exemplo, de cinco, vinte ou até cinqüenta xelins por quarto. Mas quando o cereal está a esse mais elevado preço, não é apenas o preço nominal de uma renda em cereal mas também o seu preço real que será duplo, ou corresponderá ao dobro da quantidade de trabalho ou da maior parte das outras mercadorias; o preço em dinheiro do trabalho, e com ele o de muitas outras coisas, manter-se-á durante todas estas flutuações.

Como é, portanto, evidente, o trabalho surge como a única medida de valor rigorosa e universal, a única que nos permite comparar o valor das diferentes mercadorias em todos os tempos e lugares. Não podemos avaliar, como se disse,

o valor real das diferentes mercadorias num ou noutro século pelas quantidades de prata dadas em sua troca. Não o podemos avaliar de ano para ano pelas quantidades de cereal. Mas pelas quantidades de trabalho já poderemos, com grande rigor, avaliá-lo de ano para ano ou de século para século. Neste último caso, o cereal permite melhores avaliações do que a prata, porque, de século para século, quantidades iguais de cereal corresponderão mais a uma igual quantidade de trabalho do que quantidades iguais de prata; de ano para ano, pelo contrário, a prata constitui uma melhor medida do que o cereal, porque uma dada quantidade dela corresponderá melhor a uma quantidade de trabalho.

Mas, se bem que, ao estabelecer rendas perpétuas, ou até ao ajustar longos arrendamentos, seja bastante conveniente distinguir entre o preço real e o preço nominal, isto já não tem qualquer interesse quando se trata de comprar ou vender, ou seja, das transações mais normais da vida humana.

Num mesmo tempo e lugar, o preço real e o nominal de todas as mercadorias mantêm exatamente a mesma proporção entre si. Quanto maior ou menor for a quantidade de dinheiro que se obtém por qualquer mercadoria, no mercado de Londres, por exemplo, maior ou menor será a quantidade de trabalho que nesse tempo e lugar se pode adquirir em sua troca. Logo, num mesmo tempo e lugar, o dinheiro constitui a exata medida do verdadeiro valor de troca de todas as mercadorias. Mas tal só acontece nestas condições.

Se bem que em diferentes lugares não exista uma proporção regular entre o preço real e o preço em dinheiro das mercadorias, o mercador que as transporta de um lugar para outro necessita apenas considerar o seu preço em dinheiro, ou a diferença entre a quantidade de prata pela qual as comprou e aquela por que as pode vender. Meia onça de prata em Cantão, na China, pode comprar uma maior quantidade de trabalho e de produtos necessários e úteis à vida do que uma onça em Londres. Logo, uma mercadoria que seja vendida por meia onça de prata em Cantão poderá ser efetivamente mais cara, poderá ter uma maior importância para o homem que aí a possui, do que o tem para um londrino qualquer mercadoria que possa ser vendida por uma onça em Londres. Se um mercador desta cidade, portanto, puder comprar em Cantão, por meia onça de prata, uma mercadoria que depois venderá em Londres por uma onça, ganhará cem por cento na transação, tanto como se uma onça de prata tivesse em Londres o mesmo valor que em Cantão. Não tem qualquer interesse para ele o fato de meia onça de prata em Cantão poder ser trocada por mais trabalho e por uma maior quantidade de objetos necessários e úteis para a vida do que os que podem ser obtidos em Londres por uma onça; uma onça nesta cidade permitir-lhe-á sempre comprar o dobro da quantidade de trabalho ou mercadorias que pode adquirir por meia onça, e é precisamente isso que lhe interessa.

Como é o preço nominal ou em dinheiro das mercadorias que, afinal, define a prudência ou imprudência de todas as compras e vendas, e portanto regula quase todo o comércio da vida normal em que intervém o dinheiro, não nos podemos admirar de que, por isso, tenha chamado muito mais a atenção do que o preço real.

Numa obra como esta, porém, será muitas vezes útil comparar os diferentes valores reais de uma dada mercadoria em diferentes tempos e lugares, ou os diversos graus de poder sobre o trabalho dos outros que, em diferentes ocasiões, sejam permitidos pela posse dessa mercadoria. Devemos então comparar, não tanto as diferentes quantidades de prata pelas quais esta é vendida, mas as diferentes quantidades de trabalho que essas quantidades de prata poderiam comprar. Porém, os preços correntes do trabalho em diferentes épocas e lugares dificilmente podem ser conhecidos com qualquer grau de exatidão. Os do cereal, se bem que tenham sido em alguns lugares convenientemente registados, são normalmente melhor conhecidos através dos historiadores e outros literatos que os anotaram. Logo, somos obrigados, geralmente, a contentar-nos com esses dados, considerando-os não como dando exatas informações quanto aos preços correntes do trabalho, mas como sendo as melhores aproximações conhecidas desses preços. Terei ocasião de fazer diversas comparações deste tipo.

De acordo com o progresso da indústria, as nações comerciais têm achado conveniente cunhar moedas constituídas de diferentes metais; usaram ouro para os maiores pagamentos, prata para os médios, cobre, ou outro metal inferior, para os menores. Consideraram sempre, porém, um desses metais como constituindo uma melhor medida de valor do que os outros dois; e esta preferência parece ter sido normalmente dada ao metal que primeiro usaram como instrumento de comércio. Tendo-o usado uma vez como medida, o que fizeram quando não possuíam outra moeda, continuaram normalmente a fazê-lo mesmo quando essa situação já tinha mudado.

Sabe-se que os romanos só tinham moeda de cobre até cinco anos antes da Primeira Guerra Púnica,[2] altura em que começaram a cunhar prata. Logo, o cobre parece ter-se mantido como medida de valor nessa República. Em Roma, segundo fontes históricas, todas as transações teriam sido efetuadas, e o valor das terras teria sido avaliado, em *asses* ou em *sestércios*. O *asse* foi sempre a denominação de uma moeda de cobre. A palavra *sestércio* significava dois *asses* e meio; e, se bem que o *sestércio* fosse originalmente uma moeda de prata, o seu valor era estimado em cobre. Em Roma, dizia-se daquele que tinha muito dinheiro que possuía uma grande quantidade do cobre de outras pessoas.

As nações do norte, que se estabeleceram sobre as ruínas do Império Romano, parecem ter utilizado moeda de prata desde o início das suas transações, e não terem conhecido moedas de ouro ou cobre durante muitos anos. Havia moedas de prata na Inglaterra no tempo dos saxões; mas houve pouco ouro cunhado até ao tempo de Eduardo III, e não se utilizou o cobre até Jaime I da Bretanha. Na Inglaterra, portanto, e pela mesma razão, segundo creio, em todas as outras nações modernas da Europa, as transações são efetuadas e o valor das mercadorias e terras é avaliado em prata; e, quando pretendemos exprimir a grandeza de uma fortuna pessoal, não mencionamos normalmente o número de guinéus, mas o de libras esterlinas que julgamos constituí-la.

[2] Plínio, *História Natural*, Livro XXXIII, cap. 3. (N. do A.)

Julgo que em todos os países, originalmente, só se podia realizar um pagamento legal com moedas constituídas pelo metal que era considerado como medida de valor. Na Inglaterra, o ouro, mesmo depois de já ser cunhado, não foi considerado moeda legal em curso durante muito tempo. A proporção entre os valores do ouro e da prata não era fixada por nenhuma lei pública ou proclamação, mas sim definida pelo mercado. Se um devedor oferecesse um pagamento em ouro, o credor podia rejeitar esse pagamento, ou aceitá-lo de acordo com uma valoração do ouro estabelecida entre ambos. O cobre não é atualmente uma moeda legal de pagamento exceto para troco das moedas de prata de menor valor. Nestas condições, a distinção entre o metal-padrão e aquele que não o era, convertia-se em algo mais do que uma simples distinção nominal.

No decorrer do tempo, e à medida que as pessoas se iam familiarizando com o uso dos diferentes metais cunhados, e portanto com a proporção entre os seus diferentes valores, considerou-se conveniente, em muitos países, segundo creio, regularizar esta proporção e declarar por lei pública que um guinéu, por exemplo, de um dado peso e pureza, deveria ser trocado por vinte e um xelins ou constituir a moeda legal de pagamento para uma dívida dessa quantia. Neste estado de coisas, e enquanto se mantiver legal uma qualquer proporção deste tipo, a distinção entre o metal-padrão e aquele que não o é, torna-se mais do que uma distinção nominal.

Quando porém ocorre qualquer modificação nessa proporção, aquela diferença parece deixar de ser, de novo, puramente nominal. Se o valor público de um guinéu, por exemplo, for reduzido para vinte ou aumentado para vinte e dois xelins, como todas as transações feitas e todas as obrigações contraídas são expressas em moedas de prata, a maior parte dos pagamentos poderá em ambos os casos ser feita com a mesma quantidade de moeda de prata que anteriormente; mas já será necessário utilizar quantidades muito diferentes de moeda de ouro; uma maior quantidade no primeiro caso, uma menor no segundo. O valor da prata parece ser mais invariável do que o do ouro. Parece ser a prata a medir o valor do ouro, e nunca este a medir o valor da prata. O valor do ouro parece depender da quantidade de prata que pode trocar; enquanto que o valor da prata não parece depender da quantidade de ouro que pode trocar. Esta diferença, portanto, é devida ao hábito de realizar transações e de exprimir as grandes e pequenas quantias em prata e não em moeda de ouro. Uma das notas do Sr. Drummond de vinte e cinco ou cinqüenta guinéus seria, depois de uma alteração deste tipo, pagável ainda contra vinte e cinco ou cinqüenta guinéus, tal como anteriormente. Depois dessa alteração, seria ainda pagável com a mesma quantidade de ouro, mas já com diferentes quantidades de prata. No pagamento dessa nota, o ouro parece ter um valor mais invariável do que a prata. O ouro parece medir o valor da prata, e esta não parece medir o valor do ouro. Se o hábito de realizar transações e de exprimir deste modo notas promissórias e outras obrigações em moeda se generalizasse, seria o ouro e não a prata que seria considerado como metal-padrão ou medida de valor.

Na realidade, enquanto se mantém qualquer proporção fixa entre os respec-

tivos valores dos diferentes metais em moeda, o valor do metal mais precioso regula o valor de todas as moedas. Doze *pence* de cobre contêm meia libra *avoirdupois*, de cobre de não muito boa qualidade, que, antes de ser cunhado, raramente vale sete *pence* em prata. Mas, como, de acordo com a proporção fixa, esses doze *pence* correspondem a um xelim, são considerados no mercado como tendo esse valor, e pode-se sempre obter um xelim contra essa quantia em cobre. Mesmo antes da última reforma da moeda em ouro na Grã-Bretanha, o ouro, ou pelo menos a parte das moedas desse metal que circulavam em Londres e nos seus arredores, estava normalmente menos degradado abaixo do preço-padrão do que a maior parte da prata. Uma moeda usada e desgastada de vinte e um xelins, de qualquer modo, era considerada equivalente a um guinéu, que também poderia estar bastante desgastado mas nunca tanto como aquela. As últimas reformas trouxeram talvez a moeda de ouro para um peso tão próximo do peso-padrão quanto é possível fazê-lo para a moeda corrente de qualquer nação; e a ordem de só receber nas instituições públicas o ouro a peso tende a preservar esta situação, enquanto essa ordem for mantida. A moeda de prata mantém-se ainda no mesmo estado de degradação em que se encontrava antes da reforma da moeda de ouro. No mercado, porém, vinte e um xelins desta prata desgastada continuam a valer um guinéu nesta excelente moeda de ouro.

A reforma da moeda de ouro aumentou evidentemente o valor da moeda de prata que pode ser trocada por ela.

Na casa da moeda inglesa, uma libra-peso de ouro é cunhada em quarenta e quatro guinéus e meio, o que, a vinte e um xelins por guinéu, é igual a quarenta e seis libras, catorze xelins e seis dinheiros. Uma onça desta moeda de ouro, portanto, vale três libras, dezessete xelins e dez dinheiros e meio em prata. Na Inglaterra não se paga qualquer imposto ou taxa sobre a cunhagem, e, portanto, aquele que entregar na casa da moeda o peso de uma libra ou de uma onça de ouro-padrão em barras, receberá em troca esse mesmo peso em ouro cunhado, sem ser deduzida qualquer taxa. Diz-se portanto que o preço do ouro na casa da moeda em Inglaterra é de três libras, dezessete xelins e dez dinheiros e meio; é, portanto, esta a quantidade de ouro cunhado que a casa da moeda entrega contra igual quantidade de ouro de lei, ou ouro-padrão, em barras.

Antes da reforma da moeda de ouro, o preço do ouro de lei em barras no mercado manteve-se durante muitos anos acima de três libras e dezoito xelins, por vezes a três libras e dezenove xelins ou mesmo a quatro libras por onça; é provável que estas importâncias nas moedas de ouro desgastadas que então existiam raramente contivessem mais de uma onça de ouro de lei. Desde a reforma da moeda de ouro, o preço de mercado das barras de ouro de lei raras vezes excedeu três libras, dezessete xelins e sete dinheiros por onça. Antes dessa reforma, o preço de mercado oscilava mais ou menos acima do preço da casa da moeda; depois dela, o preço de mercado tem estado sistematicamente abaixo do preço da casa da moeda. Mas este preço de mercado é o mesmo, quer seja pago em ouro ou em moeda de prata. A última reforma da moeda de ouro, portanto, aumentou não apenas o valor da moeda de ouro, como ainda o da moeda de prata em pro-

porção ao ouro em barra e, provavelmente, também, em proporção a todas as outras mercadorias; se bem que o preço da maior parte das mercadorias fosse influenciado por tantas causas o aumento de valor da moeda de ouro e de prata proporcionalmente a elas não pode ser tão claro e notório.

Na casa da moeda inglesa, o peso de uma libra de barras de prata de lei é cunhado em sessenta e dois xelins contendo igualmente o peso de uma libra de prata de lei. O preço de cinco xelins e dois dinheiros por onça é, portanto, considerado como o preço da prata na casa da moeda inglesa, ou a quantidade de moeda cunhada que essa casa dá em troca das barras de prata de lei. Antes da reforma da moeda de ouro, o preço de mercado daquela prata em barras era, conforme as ocasiões, de cinco xelins e quatro dinheiros, cinco xelins e cinco dinheiros, cinco xelins e seis dinheiros, cinco xelins e sete dinheiros e muitas vezes cinco xelins e oito dinheiros por onça; o preço mais comum parece ter sido, porém, o de cinco xelins e sete dinheiros. A partir da reforma da moeda de ouro, o preço de mercado das barras de prata de lei baixou ocasionalmente para cinco xelins e três dinheiros, cinco xelins e quatro dinheiros, e cinco xelins e cinco dinheiros por onça, preço este que raramente foi excedido. Se bem que o preço de mercado das barras de prata tenha descido consideravelmente desde a reforma da moeda de ouro, não desceu tanto como o preço da casa da moeda.

Como na proporção entre os diferentes metais da moeda inglesa o cobre está cotado bastante acima do seu valor real, a prata está cotada um pouco abaixo do seu próprio valor. No mercado da Europa, tanto no caso da moeda francesa como no da moeda holandesa, uma onça de ouro puro é trocada por cerca de catorze onças de prata pura. Em moeda inglesa, essa onça de ouro já equivalerá a cerca de quinze onças, ou seja, a mais prata do que efetivamente lhe corresponde de acordo com a estimativa européia. Mas, do mesmo modo que o preço do cobre em barras não é, mesmo na Inglaterra, aumentado pelo alto preço do cobre na moeda deste país, assim também o preço da prata em barras não é diminuído pelo baixo preço da prata na moeda inglesa. A prata em barras ainda mantém a devida proporção com o ouro, do mesmo modo que o cobre em barras preserva a sua proporção em relação à prata.

Depois da reforma da moeda de prata no reinado de Guilherme III, o preço da prata em barras continuou a manter-se um pouco acima do preço da casa da moeda. Locke imputou este preço elevado à autorização para exportar prata em barras e à proibição para exportar prata em moedas; segundo ele, a autorização para exportar tornava maior a procura de prata em barras do que a de prata em moedas. Mas o número daqueles que desejam as moedas de prata para os usos normais da compra e venda do seu próprio país é certamente muito maior do que o daqueles que querem a prata em barras para exportação ou para qualquer outro uso. Persiste hoje uma autorização semelhante para exportar ouro em barras, e uma semelhante proibição de exportar ouro em moeda; mesmo assim, o preço do ouro em barras desceu abaixo do praticado pela casa da moeda. Mas, na proporção entre as moedas inglesas, a prata estava então, tal como hoje, desvalorizada proporcionalmente ao ouro; e a moeda de ouro (que nesse tempo não se julgava

necessitar de qualquer reforma) regulava então, tal como hoje, o valor real de toda a moeda. Como a reforma da moeda de prata não reduziu então o preço da prata em barras ao preço da casa da moeda, não é muito provável que uma reforma semelhante o conseguisse agora.

Se se conseguisse trazer a moeda de prata para tão perto do seu valor em peso real como o ouro, é provável que um guinéu, de acordo com a atual proporção, fosse trocado por mais prata em moeda do que em barras. Nestas condições, se essa moeda correspondesse ao seu verdadeiro peso real, haveria interesse em fundi-la com vista a trocá-la por moedas de ouro, e depois em trocar estas por moedas de prata que seriam novamente fundidas. Parece ser necessário fazer qualquer alteração na proporção atual a fim de evitar este inconveniente.

O inconveniente seria talvez menor se a prata em moeda fosse tão sobrevalorizada em relação ao ouro como atualmente o é desvalorizada; isto desde que simultaneamente se decretasse que a prata só seria um meio legal de pagamento para a troca de um guinéu, tal como o cobre só o é para a troca de um xelim. Nenhum credor poderia assim ser enganado como conseqüência da alta valorização da prata em moeda, assim como atualmente nenhum credor o pode ser devido à alta valorização do cobre. Só os banqueiros poderiam sofrer com esta alteração. Quando estão em má situação, os banqueiros tentam fazer os pagamentos em moedas de seis dinheiros a fim de ganhar tempo, e esta legislação impedi-los-ia de utilizar este desacreditado método de evitar um pagamento imediato. Seriam portanto obrigados a manter sempre nos seus cofres uma maior quantidade de dinheiro do que atualmente; este fato, além de não ser muito conveniente para eles, daria maior segurança ao credor.

Três libras, dezessete xelins e dez dinheiros e meio (o preço pago pelo ouro na casa da moeda) não contêm certamente, mesmo nas atuais e excelentes moedas de ouro, mais do que uma onça de ouro de lei, e poder-se-ia pensar que, nestas condições, só poderia trocar essa quantidade de ouro em barras. Mas o ouro em moeda é mais conveniente do que o ouro em barras, e, se bem que em Inglaterra a cunhagem seja livre de impostos, o ouro que é levado à casa da moeda raras vezes pode ser transformado e entregue novamente ao seu possuidor antes de decorridas várias semanas. Com a grande atividade que atualmente se verifica na casa da moeda, esse prazo alterar-se-ia para vários meses. Ora, este prazo já é equivalente a uma pequena dívida, e torna o ouro em moeda um pouco mais valioso do que uma igual quantidade de ouro em barras. Se no sistema monetário inglês a prata fosse valorizada de acordo com a sua verdadeira proporção com o ouro, o preço da prata em barras desceria provavelmente abaixo do preço da casa da moeda, mesmo que não fosse realizada qualquer reforma da moeda de prata; bastaria o fato de, tal como hoje, as moedas usadas e desgastadas de prata serem reguladas pelo valor de excelentes moedas de ouro pelas quais podem ser trocadas.

A introdução de uma pequena taxa ou imposto sobre a cunhagem do ouro e da prata aumentaria provavelmente a superioridade daqueles metais em moeda em relação a uma mesma quantidade de qualquer deles em barra. A cunhagem aumentaria neste caso o valor do metal cunhado proporcionalmente à grandeza

desse pequeno imposto; assim como a modelagem de um prato aumenta o seu valor proporcionalmente ao preço dessa modelagem. A superioridade da moeda sobre a barra impediria a sua fusão e desencorajaria a exportação. Se por qualquer necessidade pública conviesse exportar moeda, a maior parte dela voltaria rapidamente, pois, se no estrangeiro só poderia ser usada a peso, em Inglaterra teria um valor superior ao do seu peso. Haveria, portanto, grande conveniência em enviá-la para este país. Em França impõe-se uma taxa de oito por cento, aproximadamente, como imposto de cunhagem, e a moeda francesa, quando exportada, volta por si mesma ao país.

As flutuações ocasionais do preço de mercado das barras de ouro e de prata surgem pelas mesmas razões que a flutuação do preço de mercado de qualquer outra mercadoria. A perda freqüente desses metais devido a acidentes em terra ou no mar, a sua contínua utilização para dourar objetos, nas rendas e bordados, o uso e o desgaste da moeda ou desses objetos, requerem, em todos os países que não possuem minas próprias, uma importação contínua tendente a reparar essa perda e esse desgaste. Os importadores, como os outros mercadores, tentam, segundo cremos, adaptar as suas importações àquilo que, segundo julgam, pode corresponder a uma procura imediata. Apesar da atenção ao assunto, porém, enganam-se por vezes. Quando importam mais barras do que as necessárias, e em vez de assumirem o risco e os problemas da sua reexportação, preferem muitas vezes vender uma parte da mercadoria a um preço um pouco mais baixo do que o normal. Quando, por outro lado, importam menos do que o necessário, fazem elevar um pouco mais o preço. Mas quando, para além destas flutuações ocasionais, o preço de mercado das barras de ouro e de prata continua durante vários anos estável e a um valor mais ou menos acima ou mais ou menos abaixo do preço da casa da moeda, podemos ter a certeza de que esta estabilidade, quer aquele valor seja superior ou inferior ao da casa da moeda, é o efeito de alguma característica do estado atual da moeda que, nessa época, atribui a uma certa quantidade dela um valor maior ou menor do que aquele que deveria conter. A estabilidade do efeito supõe uma estabilidade proporcional da causa.

O dinheiro usado num determinado país constitui, num certo tempo e lugar, uma melhor ou pior medida de valor conforme a moeda corrente corresponde mais ou menos exatamente ao seu peso real, ou contém mais ou menos exatamente a quantidade de ouro ou prata pura que deveria conter. Se na Inglaterra, por exemplo, quarenta e quatro guinéus e meio contivessem exatamente uma libra-peso de ouro de lei, ou onze onças de ouro puro e uma onça de mistura, a moeda de ouro neste país seria tão boa como medida de valor das mercadorias, em qualquer tempo e lugar, quanto o permitisse a natureza da coisa. Mas se, devido ao desgaste, esses quarenta e quatro guinéus e meio contêm geralmente menos do que uma libra-peso de ouro de lei, e se essa diminuição é ainda maior em certas moedas do que noutras, a medida de valor passa a conter a mesma incerteza a que estão expostos todos os outros pesos e medidas. Dado que estes raramente correspondem ao seu peso real, o mercador não ajusta os preços das suas mercadorias de acordo com o que esses pesos e medidas deviam valer mas com aquilo

que, de acordo com a sua experiência, eles valem efetivamente. Devido a esta desordem no caso da moeda, o preço das mercadorias é levado do mesmo modo a não corresponder à quantidade de ouro ou de prata puros que a moeda devia conter mas sim àquela que, de acordo com a nossa experiência, consideramos como valor médio da quantidade efetivamente existente em cada moeda.

Deve notar-se que, ao falar do preço em dinheiro das mercadorias, me refiro sempre à quantidade de ouro ou prata puros pela qual são vendidas, sem qualquer consideração pela denominação da moeda. Seis xelins e oito dinheiros, por exemplo, no tempo de Eduardo I, são considerados por mim como um preço em dinheiro equivalente à libra esterlina de hoje; ambos continham uma mesma quantidade de prata pura.

CAPÍTULO VI

Sobre as partes componentes do preço das mercadorias

Naquele primitivo e rude estado da sociedade que precede simultaneamente a acumulação de mercadorias e a apropriação de terras, a proporção entre as quantidades de trabalho necessárias para adquirir os diferentes objetos parece constituir a única circunstância que pode fornecer uma regra para a troca desses mesmos objetos entre si. Se uma nação de caçadores, por exemplo, matar um castor que custa normalmente o dobro do trabalho necessário para matar um veado, esse castor deveria ser trocado por, ou valer, dois veados. É lógico que o produto de dois dias ou duas horas de trabalho valha o dobro daquilo que normalmente só requer um dia ou uma hora de trabalho.

Se um desses tipos de trabalho for mais duro do que o outro, será necessário certamente ter em conta este fato; e o produto de uma hora de trabalho poderá assim corresponder ao de duas horas dedicadas a outro tipo de trabalho.

Também, se uma espécie de trabalho requer um grau bastante elevado de engenho e destreza, a consideração que os homens têm por esses talentos levá-los-á naturalmente a dar ao produto um valor superior ao que dariam tendo apenas em conta o tempo necessário para o produzir. Muitas vezes, estes talentos só podem ser adquiridos depois de muito tempo, e o maior valor do produto pode ser afinal uma mera compensação pelo tempo e trabalho gastos em adquirir o treino necessário. Num estado avançado da sociedade, dão-se freqüentes compensações deste gênero pela superior habilidade ou maior dureza requeridas pelo trabalho; e algo do mesmo gênero deve ter acontecido naqueles rudes primeiros tempos.

Nestas condições, o produto total do trabalho pertence ao trabalhador, e a quantidade de trabalho normalmente empregue para adquirir ou produzir qualquer mercadoria é a única circunstância passível de regular a quantidade de trabalho que ela pode comprar ou pela qual pode ser trocada.

Quando se realiza a acumulação de mercadorias nas mãos de indivíduos particulares, alguns deles empregarão naturalmente essa reserva no recrutamento de pessoas hábeis, às quais fornecerão materiais e meios de subsistência com vista a conseguirem lucro pela venda do trabalho destas, ou seja, esperando que o valor deste trabalho se acrescente ao daqueles materiais. Ao trocar o objeto manufaturado por dinheiro, trabalho ou outras mercadorias, por um preço superior ao que é necessário pagar pelos materiais usados e pelos salários dos traba-

lhadores, algo deve ficar para aquele que arriscou a sua reserva de mercadorias nesta aventura. O valor que os trabalhadores acrescentam aos materiais, portanto, divide-se neste caso em duas partes, uma das quais paga os seus salários e a outra constitui os lucros, daquele que os empregou, sobre as reservas de materiais e salários adiantados. Este indivíduo só pode ter qualquer interesse em empregar trabalhadores se espera obter pela venda do trabalho deles algo mais do que o suficiente para repor o capital adiantado; e só lhe interessa empregar um maior capital na medida em que os seus lucros estejam em proporção com o quantitativo efetivamente utilizado para esse fim.

Talvez se pense que os lucros proporcionados por essa reserva de mercadorias não são mais do que o salário de um determinado tipo de trabalho, o trabalho de inspeção e direção. Os lucros são porém algo de muito diferente, pois regulam-se por outros princípios e não têm qualquer relação com a grandeza, a dificuldade ou o engenho deste suposto trabalho de inspeção e direção. São regulados completamente pelo valor do capital empregue, e são maiores ou menores conforme a extensão desse capital. Suponhamos, por exemplo, que, num dado local em que os lucros anuais normalmente conseguidos pelas manufaturas são de dez por cento, existem duas manufaturas diferentes em cada uma das quais trabalham vinte homens ganhando quinze libras por ano cada um, ou seja, o encargo anual de trezentas libras por manufatura. Suponhamos ainda que os materiais de baixa qualidade utilizados numa delas custam apenas setecentas libras, enquanto que os de melhor qualidade usados na outra custam sete mil libras. O capital anualmente empregue na primeira somará portanto mil libras, enquanto que o empregue na segunda já corresponderá a sete mil e trezentas libras. Tendo em conta o lucro de dez por cento ao ano, portanto, o empresário da primeira manufatura esperará um lucro anual de apenas cem libras, enquanto o outro deverá obter setecentas e trinta libras de lucro. Mas, apesar de os seus lucros serem bastante diferentes, os respectivos trabalhos de inspeção e direção poderão ser equivalentes. Em muitas grandes empresas, quase todo este trabalho é realizado por um empregado mais qualificado; nesse caso, o salário deste exprime efetivamente o valor do seu trabalho de inspeção e direção. Se bem que ao contratar esse empregado não se tenha apenas em atenção a sua habilidade mas também a confiança que nele pode ser depositada, ele nunca recebe um salário proporcional ao capital cuja aplicação administra; e o possuidor deste capital, se bem que esteja dispensado de quase todo o trabalho, verá os seus lucros manterem-se numa proporção constante com o capital utilizado. Os lucros do capital constituem portanto uma parte componente do preço das mercadorias que nada tem a ver com o salário do trabalho e que é regulada por princípios bastante diferentes.

Nestas condições, o produto total do trabalho nem sempre pertence ao trabalhador. Em muitos casos, ele é forçado a partilhá-lo com o possuidor de capital que lhe dá emprego. A quantidade de trabalho normalmente empregue na produção de qualquer mercadoria deixa também de ser a única circunstância capaz de determinar a quantidade de mercadorias que ele pode obter por compra

ou troca. É evidente que aos lucros do capital que foi empregue nos salários e nas matérias a transformar deverá também corresponder uma certa quantidade de trabalho.

Assim que as terras de um qualquer país se tornaram propriedade privada, os detentores de terras, como todos os outros homens, resolvem colher onde nunca semearam e chegam até a pedir uma renda por aquilo que constitui um produto natural das suas terras. A madeira das florestas, a erva dos campos e todos os frutos naturais que, quando a terra era comum, só custavam ao trabalhador o esforço de os colher, acabam por ter um preço. Deve então pagar uma liçença de os colher, que consiste em dar ao detentor da terra uma porção daquilo que o seu trabalho colhe ou produz. Esta porção, ou, o que é o mesmo, o preço desta porção, constitui a renda da terra, e na maior parte dos produtos corresponde a cerca de um terço do seu valor.

Deve-se notar que o valor real de todas as partes componentes do preço é medido pela quantidade de trabalho que cada uma delas pode comprar ou trocar. O trabalho não mede apenas o valor daquela parte do preço constituída pelo salário do próprio trabalho, mas também daquelas que são constituídas pela renda e pelos lucros.

Em cada sociedade, o preço das mercadorias é constituído por uma ou outra dessas partes, ou mesmo pelas três; e numa sociedade desenvolvida essas três componentes entram mais ou menos no preço da maioria das mercadorias.

No preço do cereal, por exemplo, uma das partes paga a renda ao detentor da terra, outra os custos de manutenção dos trabalhadores e do gado, e a terceira paga o lucro do lavrador. Estas três partes parecem constituir a totalidade do preço do cereal. Pode pensar-se que existe uma quarta parte, necessária para repor o capital do trabalhador ou para o compensar do desgaste do gado ou dos diversos instrumentos agrícolas. Mas não devemos esquecer que o preço de cada um desses instrumentos, como por exemplo de um cavalo, é igualmente constituído por essas três partes: a renda da terra onde o animal nasceu e cresceu, o trabalho de o ensinar, e os lucros do lavrador que adiantou a renda daquela terra e o salário daquele trabalho. Logo, e se bem que o preço do cereal possa pagar *efetivamente* a manutenção do cavalo, o preço global continua a dividir-se apenas naquelas três partes componentes: renda, trabalho e lucro.

No caso do preço da farinha, devemos acrescentar ao preço do cereal os lucros do moleiro e os salários que este deve pagar aos seus ajudantes; no caso do pão, os lucros do padeiro e os salários dos seus auxiliares; e no caso de ambos, o trabalho de transportar o cereal da casa do lavrador para a do moleiro e da deste para a do padeiro, acrescentando os lucros daqueles que pagam a quem faz esse trabalho.

O preço da planta do linho divide-se nestas mesmas três partes. No caso específico do linho, devemos acrescentar àquele preço os salários dos apanhadores, dos fiandeiros, dos tecelões, dos branqueadores e também os lucros dos respectivos empresários.

À medida que se desenvolve a manufatura de uma qualquer mercadoria, vai aumentando a parte do preço que representa os salários e o lucro, proporcionalmente à que representa a renda. No progresso da manufatura, não aumenta apenas o número de lucros como ainda o valor global dos mesmos; de fato, o capital de que este deriva vai também aumentando. O capital que emprega os tecelões, por exemplo, tem de ser maior do que aquele que emprega os fiandeiros, pois não só repõe o capital destes e os seus lucros como ainda paga além disso os salários dos tecelões; e os lucros devem sempre manter-se em proporção com o capital.

Nas sociedades mais desenvolvidas, porém, existem sempre algumas mercadorias cujo preço se divide apenas em duas partes, os salários do trabalho e os lucros do capital aplicado; e há algumas outras, em menor número, que são constituídas apenas pelos salários do trabalho. No preço do peixe de mar, por exemplo, uma parte paga o trabalho dos pescadores e outra os lucros do capital que os emprega. A renda raramente entra neste quantitativo, se bem que tal possa acontecer por vezes, como mostrarei mais adiante. O mesmo já não acontece, na maior parte da Europa, na pesca de rio. Os pescadores de salmão pagam uma renda e esta, apesar de não ser uma renda de terra, constitui uma parte do preço de um salmão do mesmo modo que os salários e os lucros. Em algumas partes da Escócia, algumas pessoas pobres dedicam-se a colher, ao longo da costa, aquelas pequenas pedras conhecidas pelo nome de *Scotch Pebbles*. O preço por que são pagas pelo lapidador corresponde para todos os efeitos ao salário do trabalho de colhê-las; nem a renda nem os lucros entram portanto na constituição deste preço.

Mas o preço global de qualquer mercadoria acaba sempre por ser constituído pelo menos por uma dessas partes, ou até pelas três; aquilo que restar, depois de pagar a renda da terra e o preço de todo o trabalho empregue em receber os materiais, manufaturá-los e transportá-los para o mercado, deve ser necessariamente o lucro de alguns.

Como o preço ou o valor de troca de qualquer mercadoria, tomado separadamente, se divide em alguma ou até em todas essas três componentes, também a totalidade das mercadorias que compõem o produto anual de um país, tomadas na sua complexidade, se devem dividir nessas mesmas três partes e serem do mesmo modo distribuídas pelos diversos habitantes desse país, bem como os salários de trabalho, lucros ou rendas de terras. A totalidade daquilo que é anualmente colhido ou produzido pelo trabalho de uma comunidade, ou o seu preço total, é assim originalmente distribuído entre os diferentes membros que a compõem. Os salários, os lucros e as rendas são as três fontes originais de todo o rendimento assim como de todo o valor de troca. Qualquer outro rendimento deriva dum destes.

Todo aquele que vive do rendimento dos seus haveres, constitui-o necessariamente com base nos seus salários, no seu capital ou nas suas terras. O rendimento derivado do trabalho é denominado salário; o derivado do capital administrado ou aplicado por uma pessoa é chamado lucro; o que deriva de uma pessoa

que não o aplica mas que empresta capital a outros é denominada juros ou uso do dinheiro. É a compensação que o devedor paga ao credor pelo lucro que este lhe permitiu obter ao emprestar-lhe dinheiro. Uma parte desse lucro pertence naturalmente ao devedor, que correu os riscos e teve o trabalho de aplicar o capital; e outra parte ao credor, que lhe deu a oportunidade de realizar esse lucro. O juro do capital constitui sempre um rendimento derivado que, se não é pago com o lucro conseguido pela utilização desse capital, deverá ser pago a partir de qualquer outra fonte de rendimento, a menos que o devedor seja um perdulário que contraia uma segunda dívida para pagar os juros da primeira. O rendimento que provém da terra é chamado renda, e pertence ao seu detentor. O rendimento do lavrador deriva em parte do seu trabalho e em parte do seu capital. Para ele, a terra é apenas o instrumento que lhe permite ganhar o salário do seu trabalho e obter o lucro do seu capital. Todos os impostos, e todos os rendimentos que neles se baseiem, todos os salários, pensões e anuidades de qualquer tipo derivam em última análise de uma ou de outra dessas três fontes de rendimento originais, sendo pagas imediata ou mediatamente pelos salários do trabalho, os lucros ou a renda das terras.

Quando essas três espécies de rendimento pertencem a diferentes pessoas, são facilmente diferenciáveis; mas quando pertencem a um mesmo indivíduo apresentam-se por vezes confusas, pelo menos na linguagem comum.

Um proprietário que cultive uma parte das suas próprias terras, depois de pagar as despesas do cultivo, ganhará o correspondente à sua renda como detentor das terras e ao seu salário como lavrador. Pode porém chamar-se lucro à totalidade do seu ganho, o que confunde renda com lucro, pelo menos na linguagem corrente. A maior parte dos nossos cultivadores na América do Norte e no oeste da Índia está nesta situação. Cultivam normalmente as suas próprias terras, e por isso é raro ouvirmos falar na renda de uma plantação; habituamo-nos a ouvir falar no seu lucro.

Os lavradores raramente empregam qualquer superintendente para dirigir as diversas operações das suas herdades. Normalmente trabalham bastante com as suas próprias mãos, arando, semeando, etc.; portanto, aquilo que lhes resta depois de paga a renda constitui a soma da importância necessária para repor os *seus capitais*, mais uma outra que representa os seus lucros e ainda a que corresponde aos seus salários como trabalhadores e como superintendentes. Como se vê, tudo o que ficou depois de pagas as rendas e reposto o capital aplicado foi o que chamamos lucro. Mas os salários são evidentemente parte integrante deste. O lavrador, ao economizar estes salários, deve necessariamente ganhá-los. Logo, neste caso, os salários confundem-se com o lucro.

Um produtor independente, que dispõe de um capital suficiente para comprar materiais e para se sustentar a si mesmo até levar os seus produtos ao mercado, ganhará o salário de um operário que trabalha sob as ordens de um mestre e o lucro que esse mestre faria vendendo o trabalho desse operário. A totalidade dos seus ganhos, porém, são chamados lucros, e os salários são, neste caso, confundidos com lucros.

Um horticultor que cultive a sua própria horta com as suas mãos reúne em si as características de três indivíduos: o detentor da terra, o lavrador e o trabalhador. O seu produto, portanto, deve ser igual à renda do primeiro, ao lucro do segundo e ao salário do terceiro. A totalidade deste ganho, porém, é normalmente considerada como o rendimento do seu trabalho; tanto a renda como o lucro são, neste caso, confundidos com o salário.

Como num país civilizado existem poucas mercadorias cujo valor de troca derive apenas do trabalho, e a renda e o lucro contribuem largamente para o preço da maior parte das mercadorias produzidas, assim o produto anual do seu trabalho é sempre suficiente para comprar ou trocar uma quantidade muito maior de trabalho do que a necessária para colher, preparar e colocar os produtos no mercado. Se a sociedade empregasse anualmente todo o trabalho que pode efetivamente empregar, como a quantidade de trabalho cresceria de ano para ano, o produto de cada ano de trabalho ir-se-ia tornando cada vez maior. Mas não existe nenhum país em que todo o produto anual seja empregue com esse objetivo. O ócio consome em todo o lado uma grande parte desse produto; e, de acordo com as diferentes proporções em que é anualmente dividido por esses dois tipos de pessoas, o seu valor normal ou médio pode aumentar, diminuir ou continuar semelhante de um ano para o outro.

Capítulo VII

Sobre o preço natural e o preço de mercado das mercadorias

Existe em todas as comunidades ou regiões um índice normal ou médio dos salários de cada ramo de trabalho e de lucro do capital. Este índice é naturalmente regulado, como irei demonstrar, pelas condições gerais da comunidade, a sua riqueza ou pobreza, o seu avanço, a sua situação estacionária ou o seu declínio e, por outro lado, pela natureza particular de cada tipo de trabalho.

Existe do mesmo modo em cada comunidade ou região um índice normal ou médio de renda, que é também regulado, como demonstrarei, pelas condições gerais da comunidade ou da região em que a terra se situa e pela sua fertilidade natural ou artificial.

Estes índices normais ou médios podem ser designados por índices naturais de salários, lucro e renda, no tempo e lugar a que correspondem.

Quando o preço de qualquer mercadoria não é maior nem menor do que o suficiente para pagar a renda da terra, os salários do trabalho e os lucros do capital empregue na colheita, preparação e transporte da mercadoria para o mercado, de acordo com os seus índices naturais, dir-se-á que tal mercadoria é vendida pelo seu preço natural.

A mercadoria é então vendida precisamente por aquilo que vale, ou seja, por aquilo que realmente custa à pessoa que a coloca no mercado; com efeito, aquilo que é chamado em linguagem comum preço primário de uma qualquer mercadoria não inclui o lucro da pessoa que a vai vender no mercado, e se esta a vender a um preço que não lhe permita a margem normal de lucro na sua região estará, evidentemente, a perder no negócio; a mesma pessoa poderia empregar o seu capital em qualquer outro comércio que lhe desse esse lucro. O seu rendimento é constituído por este lucro, base da sua subsistência; do mesmo modo que, ao preparar e transportar as suas mercadorias para o mercado, adianta os salários dos seus empregados, ou a sua subsistência, deve igualmente adiantar a sua própria subsistência, que normalmente corresponderia ao lucro que espera ter na venda dos seus produtos. Se não obtiver este lucro, pode dizer-se que vendeu as mercadorias por menos do que aquilo que realmente lhe custaram.

Se bem que o preço que lhe permite este lucro nem sempre seja o menor a que um comerciante pode, por vezes, vender as suas mercadorias, é porém o menor preço que lhe é possível praticar durante um determinado período de tempo, pelo menos quando tenha liberdade de atuação ou possa mudar de negócio sempre que quiser.

O preço a que qualquer mercadoria é efetivamente vendida é denominado preço de mercado. Pode ser superior, inferior ou exatamente igual ao seu preço natural.

O preço de mercado de uma dada mercadoria é regulado pela proporção entre a quantidade dessa mercadoria existente no mercado e a procura por aqueles que a desejam pagar ao preço natural ou seja, a totalidade do valor pago pela renda, trabalho e lucro que é necessário despender para a colocar no mercado. Tais pessoas podem ser designadas por compradores efetivos, e a sua procura por procura efetiva; desde que sejam suficientes para justificar a colocação da mercadoria no mercado. Esta procura é diferente da procura absoluta. Pode-se dizer que um homem muito pobre está interessado em possuir um coche e seis cavalos; poderia até gostar muito de os possuir. Mas este desejo não constitui uma procura efetiva porque a mercadoria nunca pode ser colocada no mercado a um preço que ele possa pagar.

Quando a quantidade de qualquer mercadoria colocada no mercado é menor do que a procura efetiva, nem todos aqueles que estão dispostos a pagar o valor total da renda, salários e lucro que foram necessários para lá colocá-la podem ser abastecidos com a quantidade que dela necessitam. Como alguns deles estarão dispostos a pagar mais, inicia-se uma competição entre os compradores e o preço de mercado tornar-se-á assim maior do que o preço natural. O valor desse aumento dependerá da deficiência relativa do produto no mercado e da riqueza e capricho dos competidores. Entre competidores de igual riqueza e capricho ocorre normalmente uma competição mais ou menos impetuosa conforme a mercadoria é ou não bastante importante para eles. Daqui resulta o preço exorbitante das mercadorias necessárias à vida durante os tempos de fome ou de bloqueio a uma cidade.

Quando a quantidade trazida para o mercado excede a procura efetiva, não pode ser toda vendida àqueles que estão dispostos a pagar o valor total da renda, salários e lucro necessários para a colocar no mercado. Uma parte dela será vendida àqueles que desejam pagar menos, e o baixo preço que dão por ela reduz o preço da totalidade da mercadoria. O preço de mercado será portanto mais ou menos inferior ao preço natural, conforme o excesso de mercadoria origina uma maior ou menor competição entre os vendedores, ou conforme lhes interessa mais ou menos a venda imediata da mercadoria. Um mesmo excesso de abastecimento dará origem a maior competição de venda no caso de mercadorias facilmente deterioráveis do que no das de maior duração; por exemplo, é maior a competição de venda na importação de laranjas do que na de ferro velho.

Quando a quantidade colocada no mercado é apenas suficiente para abastecer a procura efetiva, o preço de mercado será exatamente equivalente ao preço natural, ou tão próximo dele quanto for possível. Essa quantidade só poderá ser vendida por esse preço, e não por um maior, pois a competição entre os diferentes comerciantes obriga-os a aceitarem este preço; mas não os obriga a aceitarem um preço inferior.

A quantidade de cada mercadoria levada a mercado depende naturalmente da procura efetiva. É do interesse daqueles que empregam a terra, trabalho ou capital na produção de mercadorias, que a quantidade delas efetivamente levada a mercado não exceda a procura efetiva; e interessa aos compradores que essa quantidade não seja inferior à procura.

Se num dado momento é excedida a procura efetiva, algumas das partes componentes do preço devem ser pagas abaixo do seu valor natural. Se uma dessas partes for a renda, o interesse dos detentores de terra levá-los-á imediatamente a libertar dessa produção uma parte das suas terras; e se forem os salários ou o lucro, o interesse dos trabalhadores ou o dos seus patrões levá-los-á a retirarem uma parte do seu trabalho ou do capital dessa atividade. A quantidade posta à disposição do mercado diminuirá portanto até se tornar apenas suficiente para abastecer a procura efetiva. As diferentes partes do preço atingirão assim o seu índice natural, e o preço total corresponderá ao preço natural.

Se, pelo contrário, a quantidade levada a mercado for numa dada ocasião inferior à procura efetiva, algumas das partes componentes do seu preço subirão acima do valor natural. Se a parte em questão for a renda da terra, o interesse dos seus proprieitários levá-los-á a preparar uma maior quantidade de terra para a produção dessa mercadoria; se se tratar dos salários ou do lucro, o interesse dos trabalhadores e comerciantes levá-los-á a desviar maiores quantidades de trabalho e capital para preparar e colocar essa mercadoria no mercado. A quantidade posta no mercado alcançará rapidamente o valor suficiente para satisfazer a procura efetiva; e as diferentes partes do preço da mercadoria atingirão assim o seu índice natural. O preço total do produto equivalerá então ao seu preço natural.

Este preço natural, portanto, constitui o valor médio em torno do qual gravitam os preços efetivos de todas as mercadorias. Diferentes circunstâncias podem levar estes preços a manterem-se durante bastante tempo a um valor superior ou inferior ao do preço natural; mas, quaisquer que sejam os obstáculos que os impedem de atingir este ponto de equilíbrio, tendem continuamente para ele.

A quantidade total de esforço empregue anualmente com o objetivo de prover o mercado de qualquer mercadoria adapta-se portanto, e do modo indicado, à procura efetiva. Esse esforço tende naturalmente a colocar no mercado a quantidade apenas suficiente para abastecer aquela procura.

Mas em algumas atividades uma mesma quantidade de esforço produzirá em diferentes anos quantidades muito diferentes de mercadorias, enquanto que noutras produzirá sempre a mesma ou quase a mesma quantidade de mercadorias. Um mesmo número de trabalhadores agrícolas poderá, em diferentes anos, produzir quantidades muito diferentes de cereais, vinho, azeite, lúpulo, etc. Mas um mesmo número de fiandeiros ou tecelões já produzirá todos os anos uma quantidade muito semelhante de roupa de linho ou de lã. No primeiro caso, só o valor médio desse produto corresponderá à procura efetiva; ora, o seu valor efetivo é freqüentemente muito maior ou menor do que esse valor médio, isto é, a quantidade de mercadorias colocadas no mercado será por vezes muito maior ou menor do que a necessária para satisfazer a procura efetiva. Mesmo admitindo

que essa procura se mantenha igual durante longos períodos de tempo, o preço de mercado da mercadoria sofrerá grandes flutuações, sendo muitas vezes inferior e outras superior ao preço natural. No outro tipo de indústria, o produto de iguais quantidades de trabalho mantém-se igual ou quase igual, e pode ser facilmente adaptado às exigências da procura efetiva. Enquanto essa procura se mantém igual, o preço de mercado do produto continuará também igual e muito próximo do preço natural. A experiência de todos nós confirma o fato de as roupas de linho e lã não sofrerem tantas alterações de preço como os cereais. O preço das primeiras destas mercadorias varia apenas com as flutuações da procura; o da outra já não depende apenas deste fato mas também das variações muito maiores e mais freqüentes da quantidade efetivamente levada a mercado para abastecer a procura.

As flutuações ocasionais e temporárias do preço de mercado de qualquer mercadoria refletem-se principalmente sobre as partes componentes do seu preço que correspondem aos salários e ao lucro. A parte correspondente à renda é a menos afetada. Uma renda expressa em dinheiro é a menos afetada quer no seu valor quer no seu índice; uma outra que consista numa percentagem ou numa certa quantidade de produtos da terra é sem dúvida afetada, no seu valor anual, pelas flutuações ocasionais e temporárias do mercado desses produtos, mas raramente o é no seu índice anual. Ao definir os termos de um contrato, o proprietário e o lavrador tentam, e com boas razões, ajustar esse índice ao preço médio ou normal dos produtos e não aos preços ocasionais e temporários.

Tais flutuações afetam tanto o valor como o índice dos salários e do lucro quando o mercado está abundantemente ou deficientemente fornecido de mercadorias ou de trabalho, isto é, de trabalho realizado ou de trabalho a realizar. Um luto nacional aumenta o preço das roupas pretas (de que o mercado fica normalmente deficiente nessas ocasiões), e aumenta o lucro dos comerciantes que possuem uma quantidade considerável delas. Não tem qualquer efeito sobre os salários dos trabalhadores. O mercado está deficientemente fornecido de uma mercadoria, mas não de trabalho; deficiente de trabalho realizado, mas não de trabalho a realizar. Quando o mercado está deficiente de trabalho, aumenta, neste caso, os salários dos trabalhadores de alfaiataria. Há uma procura efetiva de mais trabalho neste setor, existe uma maior quantidade de trabalho a realizar. Diminui o preço das sedas e roupas de cor, e portanto reduz os lucros dos comerciantes que detenham qualquer quantidade considerável destas mercadorias. Diminui também os salários dos trabalhadores empregados na sua preparação, pois toda a procura parará durante seis meses ou um ano. Neste caso, o mercado fica superabastecido de mercadorias e trabalho.

Mas, se bem que o preço de mercado de qualquer mercadoria esteja sempre gravitando, se me posso exprimir assim, à volta do preço natural, há por vezes acontecimentos acidentais, causas naturais ou determinadas medidas políticas que mantêm o preço de mercado de muitas mercadorias acima do seu preço natural durante bastante tempo.

Quando, devido ao aumento da procura efetiva, o preço de mercado de uma dada mercadoria sobe bastante em relação ao seu preço natural, aqueles que empregam os seus capitais para abastecer o mercado com essa mercadoria tentam em geral dissimular cuidadosamente essa alteração. Se esta for do conhecimento de todas as pessoas, o lucro por ela permitido levaria tantos concorrentes a investir os seus capitais nesse ramo de negócio que, sendo a procura efetiva rapidamente abastecida, os preços de mercado baixariam novamente ao nível do preço natural ou mesmo, durante algum tempo, abaixo dele. Se o mercado está a uma grande distância do domicílio daqueles que o abastecem, estes conseguem por vezes esconder tal segredo durante vários anos, conseguindo durante esse tempo extraordinários lucros sem terem que temer novos concorrentes. Segredos deste tipo, porém, raramente podem ser mantidos; e os grandes lucros mantêm-se por muito pouco tempo logo que o segredo passar a ser do domínio geral.

Na indústria, os segredos podem manter-se durante mais tempo do que no comércio. Um tintureiro que tenha descoberto a forma de conseguir uma dada cor com materiais que custam apenas metade do preço dos normalmente usados pode, se tiver cuidado, gozar das vantagens dessa descoberta durante toda a sua vida, legando-a depois à sua posteridade. Os seus elevados proventos são aqui uma conseqüência do alto preço pago pelo seu próprio trabalho; corretamente, consistem nos altos salários pagos por essa tarefa. Mas, como os seus proventos se repetem em todos os seus empregos de capital e se integram no valor total produzido, existe um índice normal sobre este valor que é vulgarmente considerado como lucro extraordinário do capital.

Tais alterações do preço de mercado são evidentemente ocasionadas por acontecimentos acidentais que, todavia, podem produzir efeitos durante muitos anos.

Certos tipos de produção agrícola requerem um solo e uma situação tão particulares, que a totalidade da terra designada para esse trabalho, em determinada região, pode não ser suficiente para abastecer a procura efetiva. A quantidade total de mercadorias levadas a mercado, portanto, pode ser vendida àqueles que estão dispostos a dar por ela um valor maior do que o necessário para pagar a renda da terra que as produz, os salários do trabalho nelas utilizado e os lucros do capital empregue, de acordo com os seus índices naturais. Estas mercadorias podem continuar durante séculos a ser vendidas a este preço elevado; e é a parte que corresponde à renda da terra que é aqui paga normalmente acima do seu índice natural. A renda da terra que permite essas produções tão singulares e apreciadas, como por exemplo a renda de certos vinhedos que em França requerem um terreno e uma situação muito especiais, não mantém um índice semelhante ao da renda paga por outras terras férteis e igualmente bem cultivadas na sua vizinhança. Os salários do trabalho e os lucros do capital empregues na produção de tais mercadorias, pelo contrário, mantêm normalmente um índice semelhante ao que existe para essas partes componentes do preço nos tipos de produção efetuados na vizinhança.

Tais aumentos do preço de mercado são evidentemente originados por causas naturais que impedem a procura efetiva de ser jamais abastecida, o que permite atuar continuamente deste modo.

A atribuição de um monopólio a um indivíduo ou a uma companhia comercial tem os mesmos efeitos do segredo no comércio ou na indústria. Os monopolistas, para tentarem manter o mercado deficientemente abastecido, ou seja, para nunca proverem totalmente as necessidades da procura efetiva, vendem as suas mercadorias a um preço muito superior ao preço natural e aumentam os seus proventos, tanto no caso dos salários como no dos lucros, para um valor muito superior ao seu índice natural.

O preço de monopólio é em todas as ocasiões o mais alto que é possível conseguir. Se não considerarmos uma ocasião específica mas sim a média dos preços de um período suficientemente longo, veremos que, pelo contrário, o preço natural ou preço de livre competição é o mais baixo possível. O primeiro corresponde em todas as ocasiões à maior quantidade de dinheiro que é possível extorquir dos compradores, ou melhor, que estes consentem em pagar; o outro corresponde à menor quantia que os vendedores podem aceitar e que lhes permite ainda continuarem o seu negócio.

Uma igual tendência, ainda que em menor grau, revelam os privilégios exclusivos das corporações, os estatutos de aprendizagem e todos os regulamentos que restringem a competição, em determinadas atividades, a um número de pessoas inferior àquele que nelas podiam trabalhar. Constituem uma espécie de monopólio em sentido lato, e podem freqüentemente, durante muito tempo e para todos esses ramos de trabalho, manter o preço de mercado de determinadas mercadorias acima do preço natural; mantendo salários e lucros um pouco acima dos respectivos índices naturais.

Estes aumentos do preço de mercado podem manter-se durante tanto tempo quanto o permitirem os regulamentos públicos que lhes deram origem.

Se bem que o preço de mercado de uma dada mercadoria se possa manter durante muito tempo acima do seu preço natural, é impossível acontecer o contrário, isto é, manter-se durante muito tempo a um valor inferior ao do seu preço natural. Qualquer que seja a quantidade de mercadoria paga a um valor inferior ao do preço natural, é evidente que as pessoas cujo interesse é assim afetado se apercebem imediatamente da situação; e retiram rapidamente uma parte da sua terra, do seu trabalho ou do seu capital dessa produção, tornando-se a quantidade de mercadoria levada a mercado dentro em pouco apenas suficiente para abastecer a procura efetiva. O seu preço de mercado, portanto, atinge rapidamente o preço natural; é de notar que isto é pelo menos verdade naqueles casos em que existe perfeita liberdade de atuação.

É certo que são esses mesmos estatutos de aprendizagem e os demais regulamentos das corporações que permitem aos trabalhadores, quando a indústria é próspera, manterem os seus salários muito acima do seu índice natural, e outras vezes obrigam-nos, quando a indústria está decadente, a baixarem esses salários para um valor muito inferior ao seu índice natural. Se no primeiro caso tais regu-

lamentos excluem muitas pessoas desse emprego, no segundo impedem os trabalhadores de se dedicarem a outras ocupações. O seu efeito, porém, não é tão durável no segundo caso como no primeiro; a primeira situação pode prolongar-se durante muitos séculos, mas a segunda não dura mais do que a vida de alguns dos homens que foram educados para essa ocupação nos tempos de prosperidade. Com efeito, quando estes morrem, o número daqueles que são depois educados para essa ocupação já é adaptado à procura efetiva então existente. Para que num dado ramo de atividade os salários do trabalho e os lucros do capital se mantenham durante muitas gerações abaixo do seu índice natural, é necessário que a política adotada seja tão violenta como a do Indostão ou a do antigo Egito (onde cada homem era obrigado por um princípio religioso a dedicar-se à profissão do pai, considerando-se que cometia o mais horrendo sacrilégio ao trocá-la por outra).

Isto é tudo o que julgo necessário referir neste momento quanto aos desvios ocasionais ou permanentes do preço de mercado das mercadorias em relação ao seu índice natural.

O próprio preço natural varia de acordo com o índice natural de cada uma das suas partes componentes, os salários, o lucro e a renda; e em cada comunidade este índice varia com as suas condições de riqueza ou pobreza, de progresso, estacionaridade ou decadência. Nos quatro capítulos seguintes, procurarei explicar tão bem quanto me for possível as causas dessas diferentes variações.

Em primeiro lugar tentarei mostrar quais são as circunstâncias que naturalmente determinam o índice de salários, e de que forma essas circunstâncias são afetadas pela riqueza ou pobreza, pelo progresso, estagnação ou decadência de uma comunidade.

Em segundo lugar, tentarei mostrar quais as circunstâncias que naturalmente determinam o índice de lucro e a maneira como essas circunstâncias são afetadas por aquelas variações do estado da comunidade.

Se bem que as remunerações pecuniárias e o lucro sejam muito diferentes nos diversos empregos de trabalho e de capital, parece existir uma certa proporção entre os salários em dinheiro nos diferentes empregos de trabalho e os lucros pecuniários nos diferentes empregos de capital. Esta proporção, como veremos, depende por um lado da natureza dos diversos empregos e por outro lado dos regulamentos e da política da comunidade em que operam. Mas, se bem que seja dependente a vários títulos desses regulamentos e da política adotada, tal proporção parece ser pouco influenciada pela riqueza ou pobreza de cada comunidade, ou seja, pelo seu progresso, estagnação ou decadência; persistindo a mesma ou quase a mesma em quaisquer dessas condições. Em terceiro lugar, tentarei dar a conhecer as circunstâncias que regulam esta proporção.

Em quarto e último lugar, demonstrarei quais as circunstâncias que regulam a renda da terra, e quais as que aumentam ou diminuem o preço real das diferentes substâncias por ela produzidas.

CAPÍTULO VIII

Sobre os salários do trabalho

O produto do trabalho constitui a recompensa natural ou salário do trabalho.

Naquela situação primitiva que precede tanto a apropriação da terra como a acumulação de capitais, todo o produto do trabalho pertence ao trabalhador; não o dividindo com o detentor das terras nem com o patrão.

Se esta situação se mantivesse, os salários do trabalho teriam aumentado com todos os desenvolvimentos do poder produtivo introduzidos pela divisão do trabalho. Todas as coisas se teriam gradualmente tornado mais baratas, pois teriam sido produzidas por uma menor quantidade de trabalho. Assim como as mercadorias produzidas por iguais quantidades de trabalho teriam sido naturalmente trocadas entre si, também ainda o são nessas condições, apesar de exigirem menores quantidades de trabalho.

Não obstante todas as coisas se terem tornado na realidade mais baratas, algumas delas ficaram aparentemente mais caras e teriam sido trocadas por uma maior quantidade de outras mercadorias. Suponhamos, por exemplo, que na maior parte das atividades o poder produtivo do trabalho se teria desenvolvido ao décuplo, ou que o produto de um dia de trabalho fosse dez vezes mais produtivo do que anteriormente; mas que num ramo particular de atividade a produção só teria duplicado, isto é, num dia de trabalho produz-se o que anteriormente só se podia produzir em dois. Ao trocar o produto de um dia de trabalho da maior parte das atividades por um dia de trabalho empregue na produção deste ramo particular de atividade, seríamos obrigados a dar o décuplo da quantidade original de trabalho nos outros ramos de produção para obter apenas o dobro da quantidade original de trabalho empregue neste ramo particular. Qualquer quantidade de mercadorias produzidas por esta última atividade, por exemplo o peso de uma libra, pareceria cinco vezes mais cara do que anteriormente. Na realidade, porém, seria duas vezes mais barata. Se bem que só pudesse ser trocada pelo quíntuplo da quantidade das outras mercadorias, requereria apenas metade da quantidade de trabalho que seria necessário para a adquirir ou para a produzir. Portanto, seria duas vezes mais fácil adquiri-la do que anteriormente.

Mas este estado original de coisas, em que o trabalhador detém todo o produto do seu trabalho, não se poderia manter depois do começo da apropriação das terras e da acumulação de capitais. Chegou ao seu final, portanto, antes de se

terem verificado os maiores desenvolvimentos do poder produtivo do trabalho, e não tem qualquer interesse tentar descobrir quais pudessem ter sido os seus efeitos sobre a recompensa ou salários de trabalho.

Assim que a terra se transformou em propriedade privada, o detentor de terras começou a exigir uma parte de quase todo o produto que o trabalhador conseguia cultivar ou colher nela. A renda constitui a primeira dedução que recaiu sobre o produto do trabalho empregue nas terras.

Raramente acontece que a pessoa que cultiva a terra tenha com que se manter até fazer a colheita. A sua subsistência é-lhe geralmente fornecida de avanço pelo capital do agricultor que o emprega e que só tem interesse em empregá-lo na medida em que compartilha com ele o produto do seu trabalho, isto é, na medida em que o trabalho deste vai repor o seu capital e dar-lhe ainda um lucro. Este lucro constitui uma segunda dedução sobre o produto do trabalho empregue na terra.

O produto de quase todos os outros tipos de trabalho está sujeito a uma dedução semelhante de lucros. Em todas as artes e indústrias a maior parte dos trabalhadores necessita de um patrão que lhes avance os materiais de trabalho, os salários ou a subsistência até esse trabalho estar completamente realizado. Este partilha com eles o produto do seu trabalho ou o valor acrescentado aos materiais por ele fornecidos; e é nisso que consiste o seu lucro.

Acontece por vezes que um simples trabalhador independente tem capital suficiente para adquirir os materiais do seu trabalho e para se manter até que o trabalho esteja concluído. É simultaneamente patrão e trabalhador e recebe todos os ganhos do produto do seu trabalho, ou seja, o valor total que ele próprio acrescenta aos materiais utilizados. Goza de dois rendimentos diferentes que em princípio pertencem a pessoas distintas: o lucro do capital e os salários do trabalho.

Esses casos, porém, não são muito freqüentes, e em todos os cantos da Europa existem vinte empregados ao serviço de patrões por cada trabalhador independente; e os salários do trabalho são em todo o lado entendidos como sendo a parte dos proventos que cabe a um trabalhador que exerce o seu ofício por conta de outrem.

Os salários normais do trabalho dependem em cada caso do contrato normalmente feito entre ambas as partes, os seus interesses não são de forma alguma os mesmos. Os trabalhadores desejam ganhar o máximo e os patrões pagar-lhes o mínimo possível. Tanto uns como os outros tentam agrupar-se entre si com o fim de obterem, respectivamente, aumentos ou baixas de salários.

Não é porém difícil ver qual das duas partes tem, em ocasiões normais, vantagem nessa disputa e pode forçar a outra a aceitar um contrato nos termos que mais lhe interessam. Os patrões, sendo em número mais reduzido, podem facilmente chegar a um entendimento entre si a fim de manterem um dado nível de salários; aliás, são os próprios regulamentos que os autorizam, ou melhor, que não proíbem as suas combinações, enquanto que já proíbem as dos trabalhadores. Nunca assistimos a atos do parlamento contra as decisões de baixar os preços do trabalho; mas já soubemos de muitos contra as decisões de os aumen-

tar. Em todas essas disputas os patrões podem agüentar-se muito mais tempo. Um proprietário, um agricultor, um industrial ou um comerciante, mesmo que não empreguem nenhum operário, podem normalmente viver um ano ou dois gastando os capitais já anteriormente adquiridos. Mas poucos trabalhadores poderiam resistir uma semana, menos ainda um mês, e quase nenhum um ano inteiro sem renovar pelo trabalho os meios da sua subsistência. A longo prazo, o trabalhador pode ser tão necessário ao seu patrão como este o é para aquele; mas tal necessidade não se verifica de imediato.

Já dissemos que raramente se ouve falar de combinações entre patrões, e que de um modo geral só se conhecem as que se efetuam entre trabalhadores. Mas será errado pensar, de acordo com o que atrás foi dito, que os patrões raramente realizam acordos entre si. Os patrões estão sempre e em toda a parte numa espécie de acordo tácito, constante e uniforme, no sentido de não aumentar os salários do trabalho acima do seu índice normal em cada época. A violação deste acordo constitui sempre uma ação bastante impopular e o patrão que assim atua é sempre censurado pelos demais. Raramente ouvimos falar destas combinações porque elas constituem a situação normal, para não dizer a situação natural, que por isso mesmo nunca é comentada. Além desse acordo tácito, os patrões entram muitas vezes em conversações particulares cujo objetivo é o de diminuir o valor dos salários do trabalho para um nível inferior ao seu índice. Estas conversações são sempre afetuadas em grande silêncio e segredo até ao momento de dar execução; e quando os trabalhadores se curvam a essas decisões sem oferecerem qualquer resistência, como muitas vezes acontece, e apesar de serem severamente prejudicados pela nova situação, nunca isso é comentado pelas outras pessoas. Essas combinações, porém, são normalmente contrariadas por um acordo de defesa da parte dos trabalhadores; os quais por vezes, sem qualquer provocação desta espécie, combinam também entre si aumentarem o preço do seu trabalho. Os pretextos normalmente utilizados pelos trabalhadores para tomarem essa atitude são o alto preço dos meios de subsistência ou o grande lucro que os patrões obtêm com o seu trabalho.

Mas, quer as suas combinações sejam ofensivas ou defensivas, são sempre muito comentadas. Com o objetivo de dar ao assunto uma rápida solução, recorrem sempre ao maior clamor, e muitas vezes a ultrajes e violências bastante chocantes. Nessas ocasiões, os trabalhadores estão desesperados e atuam com toda a loucura e extravagância dos homens nestas situações, debatendo-se entre a morte e a necessidade de amedrontar os seus patrões com o objetivo de que sejam imediatamente aceites as suas pretensões. Pelo seu lado, os patrões são nestas ocasiões tão clamorosos como eles, e nunca deixam de pedir exuberantemente a assistência do magistrado civil e a rigorosa execução das severas leis que se referem às combinações entre servos, operários e artífices. É por essa razão que os trabalhadores raras vezes conseguem obter qualquer vantagem com a violência dessas suas tumultuosas combinações; devido à atuação do magistrado civil, à firmeza dos patrões e à necessidade em que se encontra a maior parte dos trabalhadores de se submeterem a fim de preservarem ao menos a sua subsistência

imediata, essas combinações têm normalmente como única conseqüência a punição ou ruína daqueles que se arvoraram em seus chefes.

Mas, se bem que os patrões tenham normalmente vantagem na disputa com os seus trabalhadores, existe um ponto abaixo do qual parece impossível diminuir, durante largos períodos de tempo, os salários de qualquer tipo de trabalho.

Cada homem vive do seu trabalho e o salário que recebe deve pelo menos ser suficiente para o manter. Em muitas ocasiões esse salário deve até ser um pouco mais alto; se não, ser-lhe-ia impossível constituir família, e a raça desses homens não passaria da primeira geração. No seu relatório, o Sr. Cantillon supõe que os trabalhadores comuns, as camadas mais baixas, devem ganhar pelo menos o dobro daquilo de que necessitam para a sua própria subsistência, a fim de que, quando se juntam dois trabalhadores de sexos diferentes, possam dar à luz e sustentar duas crianças; supõe ainda que o trabalho da mulher, dada a necessidade de tratar dos seus filhos, é pouco mais do que suficiente para se manter a si mesma. Verifica-se que metade das crianças nascidas morrem antes de atingirem a maturidade. Os trabalhadores mais pobres deverão, portanto, de acordo com a sua opinião, estar aptos a educar pelo menos quatro crianças, a fim de que duas delas tenham possibilidades de atingir essa idade. Supõe-se que a manutenção de quatro crianças é igual à de um homem. O mesmo autor acrescenta que o trabalho de um escravo robusto vale o dobro do valor da sua manutenção, e que o de um fraco operário não vale certamente menos do que isso. O que fica dito permite-nos pelo menos ter a certeza de que, a fim de sustentar uma família, o labor do homem e da mulher deve, mesmo nos tipos de trabalho mais mal pagos, render-lhes mais do que aquilo de que necessitam para a sua própria subsistência; quanto à proporção apresentada pelo Sr. Cantillon, é por ora difícil pronunciar-me.

Há porém determinadas circunstâncias que dão algumas vantagens aos trabalhadores e lhes permitem aumentar bastante os seus salários, relativamente àquele valor mínimo que lhes deve ser pago quando existe um pouco de sentido humanitário.

Quando num dado país a procura daqueles que vivem do salário, isto é, de operários, artífices e servos de qualquer espécie, está continuamente a aumentar, e quando em cada ano vá empregando maior número de pessoas do que empregou no anterior, não há lugar a que os trabalhadores estabeleçam acordos no sentido de aumentarem os seus salários. A falta de mão-de-obra dá origem a uma competição entre os patrões que se esforçam por arranjar os seus trabalhadores, e assim rompem voluntariamente a combinação tácita que haviam feito *para não* aumentarem os salários.

Como é evidente, a procura de trabalhadores só pode aumentar na proporção do aumento dos fundos destinados ao pagamento de salários. Estes fundos podem ter duas origens: primeiro, uma renda superior à que é necessária para permitir a subsistência de quem a recebe; segundo, um capital que exceda o quantitativo empregue pelos seus patrões.

Quando um proprietário, ou um homem rico, recebe uma renda maior do que a que julga suficiente para manter a sua família, emprega a totalidade ou uma

parte do excesso na manutenção de um ou mais servos. Se esse excesso aumentar, aumenta igualmente o número de servos.

Quando um trabalhador independente, por exemplo um tecelão ou um sapateiro, dispõe de capital superior ao necessário para comprar os materiais do seu próprio trabalho e para garantir a sua subsistência, o excesso permitirá empregar naturalmente um ou mais artífices a fim de obter, com o trabalho destes, mais lucros. Se este excesso aumentar, aumentará também o número dos seus trabalhadores.

Assim a escassez e a procura daqueles que vivem dos seus salários, portanto, aumenta necessariamente com o aumento da renda e do capital de cada país e não pode aumentar senão nessas condições. O aumento da renda e do capital é o aumento da riqueza nacional. Logo, a procura de trabalhadores aumenta necessariamente com o aumento da riqueza nacional e só pode aumentar em estreita relação com ela.

Não é o quantitativo atual da riqueza nacional mas o seu aumento contínuo que dá origem ao aumento dos salários do trabalho. Portanto, não é nos países mais ricos mas sim nos mais progressivos, naqueles que se desenvolvem mais rapidamente, que os salários do trabalho são mais altos. Neste momento, a Inglaterra é certamente muito mais rica do que qualquer região da América do Norte. Os salários do trabalho, porém, são mais altos aí do que em qualquer parte das Ilhas Britânicas. Na província de Nova York, os trabalhadores ganham na generalidade,[3] em moeda corrente, três xelins e seis dinheiros, o que corresponde a dois xelins esterlinos, por dia; os carpinteiros de barcos, dez xelins e seis dinheiros, além de uma pinta [4] de rum no valor de seis dinheiros esterlinos, o que corresponde no total a seis xelins e seis dinheiros esterlinos; os carpinteiros de casas e os pedreiros, oito xelins, o que equivale a quatro xelins e seis dinheiros esterlinos; os artífices de alfaiataria, cinco xelins, o que corresponde a dois xelins e dez dinheiros esterlinos. Estes preços são todos superiores aos praticados em Londres; e sabe-se que os salários são tão altos nas outras colônias como o são em Nova York. O preço dos meios de subsistência é mais baixo em toda a América do Norte do que na Inglaterra; nunca aí se teve conhecimento da falta desses meios de subsistência. Nas piores épocas do ano, os víveres foram sempre suficientes para o consumo interno, se bem que diminuísse a exportação. Se o preço em dinheiro do trabalho, portanto, é maior do que o praticado na metrópole, também será mais elevada a proporção do seu preço real, ou a efetiva faculdade de dispor ou comprar os produtos necessários e úteis à vida; que é o que aquele preço permite ao trabalhador.

Mas, apesar de a América do Norte não ser ainda tão rica como a Inglaterra, é muito mais diligente e desenvolve-se com muito maior rapidez no sentido de adquirir continuamente maiores riquezas. O índice mais decisivo da prosperi-

[3] Isto foi escrito em 1773, antes do começo dos últimos tumultos. (N. do A.)
[4] Unidade de medida equivalente a 0,56 litro. (N. do E.)

dade de qualquer país é o aumento do número dos seus habitantes. Na Grã-Bretanha, assim como em muitos outros países europeus, esse número não duplica em menos de quinhentos anos; nas colônias britânicas da América do Norte verifica-se que duplica em vinte ou vinte e cinco anos. Atualmente, este aumento sequer é principalmente devido à contínua imigração de novos habitantes, mas sim à grande multiplicação da espécie. Aqueles que vivam até uma idade avançada, como se sabe, chegam a conhecer cinqüenta, cem ou mais descendentes do seu próprio sangue. O trabalho é aí tão bem remunerado, que o ter-se um grande número de filhos, em vez de ser um peso para os pais, é para eles uma fonte de opulência e de prosperidade. O trabalho de cada criança antes de se encontrar em situação de abandonar a casa paterna tem um valor líquido de cerca de cem libras. Uma jovem viúva com quatro ou cinco crianças, que entre as camadas inferiores de qualquer país europeu dificilmente conseguiria arranjar um marido, é freqüentemente cortejada como se tivesse uma espécie de fortuna pessoal. O valor das crianças é o maior de todos os encorajamentos ao matrimônio; não nos devemos portanto admirar de as pessoas se casarem na América do Norte quando ainda são bastante jovens. Apesar do grande aumento populacional ocasionado por estes casamentos, continua porém a sentir-se falta de mão-de-obra na América do Norte; a procura de trabalhadores, ou seja, os fundos destinados à sua manutenção, aumentam, segundo parece, mais rapidamente do que o número de trabalhadores que se consegue arranjar.

Se bem que a riqueza de um país seja muito grande, desde que tenha estado muito tempo estacionária, não é de crer que nele existam salários muito elevados. Os fundos destinados ao pagamento dos salários, ou seja, o rendimento e o capital dos seus habitantes, podem ser de grande dimensão; mas, se se mantêm iguais ou quase iguais durante vários séculos, o número de trabalhadores empregues em cada ano pode facilmente abastecer a procura de trabalho existente e exceder a procura no ano seguinte. Raramente haverá falta de mão-de-obra, e não se verificará qualquer competição entre os patrões com o objetivo de arranjar trabalhadores. Pelo contrário, acontecerá que os habitantes se multiplicarão para além do número necessário para prover à procura de mão-de-obra; o que originará, portanto, falta de emprego e levará os trabalhadores a competirem entre si a fim de conseguirem arranjar qualquer atividade remunerada. Se num dado país os salários do trabalho foram alguma vez superiores aos necessários para garantir a subsistência do trabalhador e para lhe permitir manter uma família, a competição entre os trabalhadores e o interesse dos patrões em breve reduzi-los-ão *ao seu* mais baixo índice, compatível ao da maioria da humanidade. A China foi durante muito tempo um dos países mais ricos, isto é, um dos países mais férteis, mais bem cultivados, mais engenhosos e populosos do mundo; porém, parece ter-se mantido durante muito tempo estacionária. Marco Pólo, que a visitou há mais de quinhentos anos, descreve-a como um país cultivado, industrioso e populoso, mas quase nos mesmos termos em que hoje a descreveria um outro viajante; aliás, é possível que já tivesse adquirido todas as riquezas permitidas pelas suas leis e instituições muito antes da visita de Marco Pólo. Porém, as narrativas de todos

os viajantes, inconsistentes em relação a muitos outros pontos, concordam quanto aos baixos salários que aí são pagos pelo trabalho e à dificuldade de um trabalhador chinês sustentar uma família. Se cavando a terra durante um dia esse trabalhador consegue ganhar o suficiente para à noite comprar uma pequena quantidade de arroz, já fica contente. A situação dos artífices é, se possível, ainda pior; em vez de esperarem indolentemente nas suas oficinas pela chamada dos clientes, como acontece na Europa, andam continuamente pelas ruas transportando os instrumentos de trabalho e oferecendo os seus serviços como se esmolassem trabalho. A pobreza das camadas mais baixas da população chinesa ultrapassa de longe a dos habitantes mais pobres das nações européias. Na vizinhança de Cantão, como se sabe, muitas centenas ou milhares de famílias não possuem habitação em terra e vivem constantemente em pequenos barcos de pesca em rios e canais. A subsistência que a pesca lhes permite é porém tão escassa que ficariam certamente muito felizes se encontrassem nesses rios as mais repugnantes sobras atiradas pela borda fora de um paquete europeu. Um pouco de carne em decomposição, por exemplo a carcaça de um cão ou de um gato já meio putrefata e pestilenta, seria tão bem-vinda para eles como o é para o povo de outros países a boa comida. O casamento não é encorajado na China pela rentabilidade dos filhos mas pela liberdade de os destruir; nas grandes cidades são abandonadas crianças nas ruas todas as noites, ou atiradas para a água como se fossem cachorrinhos; julga-se até que a realização desta horrível tarefa consiste num manifesto negócio através do qual algumas pessoas alcançam a sua subsistência.

Apesar disto, porém, a China não parece estar em regressão; as suas cidades não são abandonadas pelos habitantes e o cultivo das terras não é de modo algum negligenciado. Daqui, conclui-se que devem continuar a empregar anualmente a quantidade de trabalho habitual e que os fundos destinados à sua manutenção não devem portanto ter diminuído sensivelmente. A classe mais baixa de trabalhadores, apesar da escassez dos meios de subsistência, deve portanto arranjar de uma outra forma recursos suficientes para continuar a sua raça e renovar continuamente o número de habitantes do país.

Tudo isto não aconteceria num país em que os fundos destinados à manutenção do trabalho fossem continuamente decaindo. Todos os anos a procura de servos e trabalhadores, em todos os ramos de atividade, seria inferior à do ano transato. Muitas pessoas nascidas no seio das classes mais favorecidas, não conseguindo encontrar emprego, ficariam felizes se pudesem arranjar uma atividade qualquer mesmo que esta correspondesse às classes mais baixas. Nestas, a cujo excesso de trabalhadores se viria ainda acrescentar um número cada vez maior de pessoas oriundas das outras classes, verificar-se-ia uma competição pela procura de emprego que reduziria necessariamente os salários do trabalho ao nível da mais miserável subsistência do trabalhador. Muitos homens nem sequer conseguiriam arranjar emprego nessas condições, e morreriam de fome ou teriam de arranjar subsistência mendigando ou perpetrando os maiores crimes. A necessidade, a fome e a mortalidade prevaleceriam imediatamente nessa classe, e daí estender-se-iam às classes mais elevadas até que o número de habitantes do país

estivesse reduzido àquele que pudesse ser facilmente mantido pelos rendimentos e capitais que ainda subsistissem e tivessem resistido à tirania ou à calamidade que destruíram o resto. Este é talvez o retrato aproximado de Bengala e de algumas das outras colônias britânicas nas Índias Orientais. No caso de um país fértil que anteriormente esteve bastante despovoado e onde a subsistência era portanto muito fácil, mas onde, apesar disso, morrem trezentas ou quatrocentas pessoas de fome num só ano, podemos ter a certeza de que os fundos destinados à manutenção dos trabalhadores pobres estão decaindo muito rapidamente. A diferença entre o gênio da constituição britânica que governa e protege a América do Norte e o da companhia mercantil que oprime e domina as Índias Orientais talvez não possa ser melhor ilustrada do que pelo diferente estado desses países.

A generosa recompensa do trabalho, portanto, além de ser o seu principal efeito, é ainda o principal sintoma do aumento da riqueza nacional. A escassa subsistência dos trabalhadores pobres, por outro lado, é um sintoma natural de que a sociedade está numa situação estática; e a mortalidade exagerada demonstra que o país está em regressão.

Na Grã-Bretanha os salários do trabalho parecem atualmente ser mais elevados do que é estritamente necessário para permitir ao trabalhador constituir família. Para termos a certeza deste estado de coisas não é necessário entrar em quaisquer cálculos duvidosos e cansativos sobre aquilo que possa ser o salário mínimo necessário ao trabalhador para se encontrar nessas condições. Há muitos sintomas evidentes de que os salários do trabalho são atualmente neste país regulados pelo seu mais baixo índice, compatível com o da maioria da humanidade.

Em primeiro lugar, verifica-se que em toda a Grã-Bretanha existe uma distinção, mesmo nas espécies de trabalho mais baratas, entre os salários de verão e os de inverno. Os de verão são sempre mais altos; porém, dado o extraordinário gasto de combustível, a manutenção de uma família é mais cara durante o inverno. Logo, sendo os salários mais altos no verão, parece evidente que estes não são regulados pelas necessidades de despesa, mas pela quantidade e suposto valor do trabalho realizado. Podemos afirmar que um trabalhador é obrigado a guardar um pouco dos seus salários de verão a fim de pagar as despesas do inverno; e que durante todo o ano os salários não excedem a quantia necessária para manter a família durante esse mesmo período de tempo. Um servo, porém, ou alguém que seja absolutamente dependente de outrem para a sua subsistência imediata, já não é tratado da mesma maneira. A sua subsistência diária é proporcional às suas necessidades diárias.

Em segundo lugar, os salários do trabalho não flutuam na Grã-Bretanha com o preço dos víveres. Estes variam em toda a parte de ano para ano, muitas vezes de mês para mês. Mas em muitos lugares o preço em dinheiro do trabalho mantém-se uniforme durante por vezes cerca de meio século. Se, portanto, nestes lugares, o trabalhador pobre pode manter a sua família nos anos mais difíceis, certamente estará mais à vontade nos anos de abundância moderada ou com opulência nos anos excepcionalmente baratos. O alto preço dos víveres durante os últimos dez anos não foi acompanhado em muitas partes do reino por qualquer

aumento sensível do preço do trabalho. De fato, em algumas regiões, este aumento de salários é talvez mais devido ao aumento da procura de trabalho do que ao do preço dos víveres.

Em terceiro lugar, se bem que o preço dos víveres varie mais de ano para ano do que os salários do trabalho, verifica-se pelo contrário que estes variam mais de lugar para lugar do que aqueles. Os preços do pão e da carne são normalmente muito semelhantes na maior parte do Reino Unido. Estes e muitos outros produtos que são vendidos a retalho, ou seja, a forma pela qual o trabalhador pobre compra todas as coisas, são normalmente tão caros ou baratos nas grandes cidades como nos recantos mais remotos do país, por razões que terei ocasião de explicar mais tarde; mas os salários do trabalho numa grande cidade e nos seus arredores são normalmente um quarto ou um quinto, vinte ou vinte e cinco por cento mais altos do que a apenas algumas milhas de distância. Pode-se considerar como preço médio do trabalho em Londres e nos seus arredores a quantia de dezoito dinheiros por dia. A algumas milhas da cidade esta quantia já desce para catorze ou quinze dinheiros. Em Edimburgo e nos seus arredores, esse valor médio já é apenas de dez dinheiros; e a algumas milhas dessa cidade desce para oito dinheiros, preço usual do trabalho na maior parte das terras baixas da Escócia, onde varia bastante menos do que na Inglaterra. Uma tal diferença de preços, que nem sempre parece suficiente para levar um homem a mudar de uma freguesia para outra, daria necessariamente origem ao transporte de enormes quantidades de mercadorias não apenas de uma freguesia para outra como de uma ponta do reino para outra ou mesmo de um extremo do mundo para outro, o que levaria o preço das mercadorias a nivelar-se rapidamente. Depois de tudo o que já se disse da leviandade e inconstância da natureza humana, a experiência parece demonstrar que o homem é a bagagem mais difícil de transportar. . . Se os trabalhadores pobres, portanto, se podem manter a si e às suas famílias nessas zonas do reino em que o preço do trabalho é o mais baixo, devem estar em abundância nas zonas em que é mais alto.

Em quarto lugar, verifica-se que as variações do preço do trabalho não só não correspondem em tempo e lugar às do preço dos víveres, como são ainda freqüentemente opostas.

Os cereais, que sabemos ser a base da alimentação das pessoas de baixa condição, são mais caros na Escócia do que na Inglaterra, se bem que a Escócia receba todos os anos um grande fornecimento desses produtos. Mas o trigo inglês é logicamente vendido mais caro na Escócia, lugar para onde é levado, do que na Inglaterra, local onde é produzido; e proporcionalmente à sua qualidade não pode ser vendido na Escócia mais caro do que o trigo escocês que é vendido nos mesmos mercados em direta competição com aquele. A qualidade dos cereais depende principalmente da quantidade de farinha fina ou grossa a que dá origem no moinho, e a este respeito o cereal inglês é muito superior ao escocês, se bem que aparentemente mais caro, ou, mais caro em proporção à sua quantidade, é normalmente mais barato em proporção à sua qualidade ou até ao seu peso. O preço do trabalho, pelo contrário, é mais caro na Inglaterra do que na Escócia. Se

um trabalhador pobre, portanto, pode manter a sua família naquela primeira região do Reino Unido, deve estar em plena abundância na segunda. De fato, é a aveia que constitui a maior e a melhor parte da alimentação dos habitantes da Escócia; sendo todavia muito inferior à alimentação dos seus semelhantes do mesmo nível social na Inglaterra. Esta diferença de tipo de subsistência, porém, não é a causa mas sim o efeito da diferença de salários; se bem que, por uma estranha má interpretação, tenha ouvido freqüentemente ser considerada como causa. Não é por causa de um homem ter um coche enquanto outro anda a pé que o primeiro é rico e o segundo pobre; o primeiro tem um coche por ser rico e o segundo anda a pé porque é pobre.

Durante o século passado, e comparando-o ano por ano com o presente século, verifica-se que os cereais eram mais caros em ambas as partes do Reino Unido. Este fato não pode ser posto em dúvida; e a sua prova, se é possível, é ainda mais categórica no que diz respeito à Escócia do que no respeitante à Inglaterra. Na Escócia essa prova assenta na evidência das feiras públicas, avaliações anuais feitas sob juramento e de acordo com o estado desses mercados para todos os diferentes tipos de cereais em cada região da Escócia. Se uma prova tão direta necessitasse ainda de qualquer confirmação, diria que o mesmo aconteceu na França e provavelmente em muitas outras partes da Europa; em relação à França é muito mais evidente a prova. Mas, se é verdade que em ambas as partes do Reino Unido os cereais eram mais caros no século passado do que no presente, também é certo que o trabalho era muito mais barato. Portanto, se os trabalhadores pobres podiam então constituir família, é forçoso concluir que o devem fazer hoje muito mais facilmente. No século passado, o valor mais comum dos salários diários em grande parte da Escócia era de seis dinheiros no verão e cinco dinheiros no inverno. Em algumas zonas das terras altas e das ilhas do oeste ainda continuam a ser pagos três xelins por semana, o que corresponde aproximadamente àquele preço. Na maior parte das zonas baixas do território, os salários do trabalho comum são atualmente de cerca de oito dinheiros por dia, e dez dinheiros ou um xelim na zona de Edimburgo e nos campos escoceses fronteiriços com a Inglaterra, possivelmente devido a essa vizinhança, e em alguns outros sítios onde tem havido ultimamente um aumento da procura de trabalho, perto de Glasgow, Carron, Ayrshire, etc. Na Inglaterra, o desenvolvimento da agricultura, das manufaturas e do comércio começou muito mais cedo do que na Escócia; a procura de trabalho, e portanto o seu preço, deve necessariamente ter aumentado com esse desenvolvimento. No último século, de acordo com esse estado de coisas, e do mesmo modo que atualmente, os salários do trabalho eram mais elevados na Inglaterra do que na Escócia. Estes salários aumentaram consideravelmente desde então, se bem que, devido ao aumento da diversidade de salários pagos em diferentes locais, seja difícil definir a proporção exata desse aumento. Em 1614, o soldo de um soldado de infantaria era, como presentemente, de oito dinheiros por dia. Quando este salário foi decidido, deve ter sido naturalmente regulado pelos salários normais dos trabalhadores comuns, ou seja, do grupo social de onde provém a maioria dos soldados de infantaria. Lord Hales, respon-

sável pela Justiça inglesa no tempo de Carlos II, afirmou que a despesa necessária de uma família de seis pessoas constituída pelo pai e a mãe, duas crianças capazes de fazer alguma coisa e duas outras ainda incapazes, seria de dez xelins por semana ou vinte e seis libras por ano. Se não conseguem ganhar esta quantia com o seu trabalho, são forçados a consegui-la, segundo supõe o autor, mendigando ou roubando. O autor parece ter investigado muito cuidadosamente este problema. [5] Em 1688, o Sr. Gregory King, cuja perícia em aritmética política é tão exaltada pelo Dr. Davenant, considerou que os ganhos normais dos trabalhadores e criados com família constituída por três pessoas e meia eram de quinze libras por ano. O seu cálculo, se bem que aparentemente muito diferente, é semelhante ao realizado pelo juiz Hales; ambos supõem que a despesa semanal dessas famílias é de cerca de vinte dinheiros por cabeça. Tanto os ganhos pecuniários como a despesa dessas famílias aumentaram consideravelmente desde esse tempo na maior parte do reino, nalgumas zonas mais e noutras menos, se bem que talvez em parte alguma tenham aumentado tanto quanto o deixam supor certos relatórios exagerados sobre os salários atuais do trabalho que foram ultimamente apresentados ao público. Deve notar-se que o preço do trabalho não pode ser rigorosamente definido em nenhum local, pois num mesmo sítio e num mesmo tipo de trabalho são por vezes pagos salários diferentes; este fato é devido às diferentes capacidades dos operários e à boa vontade ou desinteresse dos patrões. Onde os salários não são regulados por lei, só podemos tentar determinar o salário mais usual; a experiência parece confirmar que a própria lei nunca os consegue regular na totalidade, se bem que muitas vezes os tenha tentado regular em vão.

A recompensa efetiva do trabalho, a quantidade real de objetos necessários e úteis à vida que podem ser adquiridos pelo trabalhador, aumentou talvez, durante o presente século, numa proporção ainda maior que a do aumento do seu preço em dinheiro. Não foram apenas os cereais que se tornaram um pouco mais baratos; o mesmo aconteceu com muitos outros produtos que permitem aos pobres obter uma agradável e salutar variedade de comida. As batatas, por exemplo, não custam atualmente, em grande parte do reino, metade do preço que era necessário dar por elas há trinta ou quarenta anos. O mesmo pode ser dito dos nabos, das cenouras e das couves; todos estes produtos eram cultivados à pá e agora são-no à charrua. Também os materiais necessários para o trabalho nas hortas se tornaram mais baratos; a maior parte das maçãs e mesmo das cebolas consumidas na Grã-Bretanha era no século passado importada da Flandres. O grande desenvolvimento das manufaturas grosseiras de roupa de linho e de lã forneceu os trabalhadores com roupa melhor e mais barata; e o das manufaturas grosseiras de metais permitiu-lhes adquirir instrumentos de trabalho melhores e mais baratos, assim como muitos objetos bastante úteis para as suas habitações. É verdade que o sabão, o sal, as velas, o cabedal e os licores fermentados se tornaram bas-

[5] Consultar as suas propostas para a manutenção dos pobres, em *History of the Poor Laws*, de Burn. (N do A.)

tante mais caros, principalmente devido aos impostos que fizeram recair sobre eles; porém, a quantidade desses artigos que os trabalhadores pobres efetivamente necessitam consumir é tão pequena que o aumento do seu preço de forma alguma compensa a diminuição do preço de muitas outras coisas. O argumento muito usado de que o luxo se estende até aos níveis mais baixos da população e de que os trabalhadores pobres não ficarão agora satisfeitos com a mesma comida, a mesma roupa e o mesmo alojamento que outrora tinham, pode convencer-nos de que não foi apenas o preço em dinheiro do trabalho que aumentou mas também a recompensa real assim obtida.

Este desenvolvimento das condições em que se encontram as classes baixas deverá ser considerado como uma vantagem ou como um fator inconveniente para a sociedade? A resposta parece à primeira vista evidente. Os criados, os trabalhadores e os operários das diferentes profissões constituem a maior parte da população de qualquer sociedade política. Mas aquilo que melhora as condições em que se encontra essa maior parte da população nunca pode ser considerado como inconveniente para a sociedade. Nenhuma sociedade pode florescer e ser feliz se a maior parte dos seus elementos for pobre e miserável. É apenas justo que aqueles que alimentam, vestem e alojam a totalidade da população sejam recompensados de tal modo que possam também estar razoavelmente alimentados, vestidos e alojados.

A pobreza não contraria necessariamente o casamento, se bem que o desencoraje bastante. Parece até ser favorável à procriação. Uma mulher mal alimentada das terras altas cria freqüentemente vinte crianças, enquanto que uma senhora fina e mimada é muitas vezes incapaz de dar à luz e fica certamente exausta se tiver dois ou três filhos. A esterilidade, tão freqüente entre as mulheres das classes mais elevadas, é muito rara entre as de baixa condição. A luxúria da atividade sexual, se bem que talvez inflame a paixão pelos prazeres, parece sempre enfraquecer e freqüentemente destruir a capacidade de procriação.

Mas a pobreza, se bem que não impeça a procriação, é extremamente desfavorável à educação dos filhos. A frágil planta é produzida, mas num solo tão frio e num clima tão severo que depressa enfraquece e morre. Tenho sido freqüentemente informado de que não é incomum encontrar nas terras altas da Escócia mães que, tendo tido vinte filhos, apenas conseguem salvar a vida de dois. Diversos oficiais de grande experiência asseguraram-me que, ao constituírem os seus regimentos, nunca conseguiram recrutar um número suficiente de tambores e de pífaros entre os filhos dos seus soldados; porém, raras vezes se vêem tantas crianças como as que se encontram perto das barracas dos soldados. Segundo parece, poucas crianças são recrutadas pelos regimentos antes da idade de treze ou catorze anos. Em alguns locais, metade das crianças nascidas morrem antes de alcançarem quatro anos de idade; noutros, antes de chegarem aos sete; e, em quase todo o território, antes de terem nove ou dez anos. Esta grande mortalidade, porém, verifica-se sempre nas camadas mais baixas da população, que não as pode sustentar com o mesmo à-vontade com que são educados os filhos das classes de maiores recursos. Se bem que esses casamentos sejam normalmente mais

frutuosos que os das pessoas mais favorecidas, só uma menor proporção dos seus rebentos chega efetivamente à maturidade. Nos hospitais de crianças abandonadas, e entre as crianças educadas pela caridade das freguesias, a mortalidade é ainda maior do que entre os filhos das classes baixas.

Todas as espécies de animais se multiplicam naturalmente de acordo com os seus meios de subsistência; nenhuma espécie se pode multiplicar mais do que o permitido pelos meios ao seu dispor. Mas na sociedade civilizada é apenas nas camadas mais pobres da população que a escassez da subsistência pode impedir uma maior multiplicação da espécie humana; e só o pode fazer destruindo uma grande parte das crianças geradas por esses férteis casamentos.

Uma generosa recompensa do trabalho, permitindo aos trabalhadores educar melhor os seus filhos e portanto diminuir a mortalidade, tende naturalmente a fomentar e ampliar aqueles limites. Merece ser notado o fato de tal situação ser necessariamente dependente do estado da procura do trabalho. Se esta procura aumenta continuamente, a recompensa do trabalho encoraja o casamento e a multiplicação dos trabalhadores de modo que estes possam abastecer esse aumento de procura com um aumento contínuo da população; se a recompensa for em qualquer época menor do que a necessária para a realização destes propósitos, a deficiência de mão-de-obra torna-se rapidamente notória; e se for em qualquer momento superior, a excessiva multiplicação da espécie depressa diminuirá para o índice mais conveniente. No primeiro caso, o mercado estará deficientemente abastecido de trabalho, e no segundo excessivamente abastecido; num caso e noutro o seu preço será forçado a moldar-se rapidamente à situação em que se encontra a sociedade. É assim que a procura de homens, como a de qualquer outra mercadoria, regula necessariamente a produção da espécie humana; aumenta-a quando tal é necessário e pára-a quando é excessiva. É esta procura que regula e determina o estado da procriação em todos os países do mundo, na América do Norte, na Europa, na China; que a torna rápida e progressiva no primeiro, calma e gradual no segundo, e a mantém inteiramente estacionária no último.

Sabe-se que as despesas com um servo correm por conta do seu patrão; mas as de um servo livre correm por sua própria conta. As deste são porém equivalentes às do primeiro. Os salários pagos aos artífices e aos servos de qualquer tipo devem ser tais que lhes permitam continuar a raça dos artífices e a dos servos, de acordo com o aumento, a diminuição ou a estabilização da procura de trabalho na sociedade. Mas, se bem que a manutenção de um servo livre devesse em princípio ser igual à despesa que com ele teria um patrão, custa-lhe normalmente muito menos do que àquele custa um escravo. O fundo destinado a repor e a reparar, se me posso exprimir assim, o desgaste de um escravo é normalmente administrado por um senhor negligente ou por um superintendente sem cuidado; o que se destina à manutenção de um homem livre é administrado por esse mesmo homem livre. Ora, a desordem que normalmente prevalece nas finanças do rico introduz-se normalmente na administração daquele fundo; enquanto que a estrita frugalidade e parcimônia do pobre o levam naturalmente a economizar. Sob um tão diferente tratamento, o mesmo objetivo requer em ambos os casos despesas dife-

rentes. Assim sendo, julgo que se verifica na experiência de todas as épocas e países que o trabalho feito pelo homem livre se torna mais barato do que o realizado por escravos. É precisamente isto que acontece em Boston, Nova York e Filadélfia, onde os salários do trabalho comum são tão elevados.

A recompensa liberal do trabalho, portanto, assim como é o efeito do aumento da riqueza, é também a causa do aumento de população. Criticarmos esse tipo de recompensa constitui um ataque ao efeito e causa necessários da maior prosperidade pública.

Merece notar-se, talvez, que não é quando uma sociedade adquire todo o seu quantitativo de riquezas, mas quando se encontra num estado progressivo, e o está ainda a adquirir, que a condição do trabalhador pobre, ou seja, a da grande maioria da população, parece ser a mais feliz e a mais confortável. Esse estado progressivo é na realidade o mais alegre e caloroso para todos os habitantes de um país. A estacionaridade é uma situação monótona; e o declínio é francamente melancólico.

Do mesmo modo que encoraja a procriação, a recompensa liberal do trabalho aumenta o engenho das camadas baixas. Os salários do trabalho constituem um encorajamento desse engenho que, como qualquer outra qualidade humana, aumenta proporcionalmente ao encorajamento que recebe. Uma subsistência abundante aumenta a força do trabalhador, e a esperança confortável de melhorar a sua situação e de terminar talvez os seus dias no bem-estar leva-o a desenvolver ao máximo essa sua força. Quando os salários são altos, portanto, encontramos sempre trabalhadores mais diligentes, ativos e expeditos do que quando são baixos: encontramo-los mais na Inglaterra, por exemplo, do que na Escócia, mais na vizinhança das grandes cidades do que nas zonas remotas da província. É verdade que alguns trabalhadores, quando podem ganhar em quatro dias aquilo que chega para os sustentar durante uma semana, são preguiçosos nos outros três; não é esta porém a atitude da maior parte deles. Pelo contrário, quando são pagos liberalmente à peça, os trabalhadores manifestam uma tendência para se ultrapassarem a si mesmos e arruinarem a sua saúde e constituição física em poucos anos. Um carpinteiro em Londres, como aliás em alguns outros sítios, só mantém o máximo de vigor físico durante cerca de oito anos. Algo do mesmo gênero acontece em muitos outros negócios em que o trabalhador é pago à peça, como normalmente acontece nas manufaturas e até mesmo no trabalho dos campos, quando os salários são mais altos do que é habitual. Quase todos os tipos de artífices estão sujeitos a qualquer doença peculiar ocasionada pela excessiva aplicação aos seus tipos de trabalho; Ramuzzini, um eminente médico italiano, escreveu um livro interessante sobre esse tipo de doenças. Não consideramos certamente os nossos soldados como as pessoas mais engenhosas existentes na população do país; mas quando esses soldados são empregues em certos tipos de trabalho e liberalmente pagos à peça, os seus oficiais são freqüentemente obrigados a estipular com aqueles que alugam o trabalho desses homens o pagamento de uma quantia máxima por dia, variável de acordo com o preço pago por cada peça. Até se começarem a fazer estes contratos, a emulação mútua e o desejo de

um maior ganho levavam freqüentemente os soldados a trabalharem em excesso e a adquirirem doenças devidas a um trabalho exagerado. É precisamente a realização destes exageros durante quatro dias de trabalho por semana que constitui a verdadeira causa da preguiça durante os outros três, tão largamente criticada; o exagero do trabalho, quer mental, quer físico, efetuado durante diversos dias a fio, é em muitos homens seguido de um desejo de descanso que, se não for restringido pela força ou por alguma necessidade imperiosa, se torna quase irresistível. É um chamamento da natureza, que requer alguma indulgência, algum sossego e, por vezes, alguma diversão. Se este desejo não for satisfeito, as conseqüências podem ser perigosas e algumas vezes fatais; mais tarde ou mais cedo acabam por afetar o trabalhador da doença típica do seu trabalho. Se os patrões ouvissem sempre o que é ditado pela razão e pelo espírito humanitário, seriam levados muitas vezes a moderar o esforço dos seus homens em vez de o animarem. Julgo que em todos os negócios é possível verificar que um homem que trabalha de forma suficientemente moderada para lhe ser possível ter uma produção constante não apenas preserva a sua saúde como ainda, ao longo de um ano, executa maior quantidade de trabalho.

Julga-se que nos anos de menores despesas os trabalhadores se tornam mais preguiçosos e que nos outros são mais aplicados. Concluiu-se daí que uma subsistência abundante dá o primeiro resultado e que uma subsistência parca tem como conseqüência o segundo. Não podemos duvidar de que um pequeno excesso de subsistência em relação ao habitual torne efetivamente alguns trabalhadores mais preguiçosos; mas que tenha este efeito na maior parte deles, ou que os homens em geral devam trabalhar melhor quando são mal pagos do que quando o não são, quando se sentem desencorajados em vez de estarem com boa disposição, quando estão freqüentemente doentes em vez de estarem de boa saúde, parece muito pouco provável. Deve notar-se que os anos de escassez constituem, para as pessoas comuns, anos de doença e de grande mortalidade que não podem deixar de afetar o produto do seu trabalho.

Nos anos de abundância, os servos abandonam muitas vezes os seus patrões e entregam a sua subsistência àquilo que podem fazer com o seu próprio engenho. Esse baixo preço dos víveres, que assim aumenta o fundo destinado à manutenção de servos, leva os patrões, principalmente os agricultores, a empregarem um maior número de homens. Nessas ocasiões, os agricultores esperam alcançar um maior lucro do seu cereal mantendo mais servos a trabalhar do que vendendo-o a baixo preço no mercado. A procura de servos aumenta, enquanto que o número daqueles que se oferecem para abastecer essa procura diminui. Portanto, o preço do trabalho aumenta freqüentemente nos anos de menor despesa.

Nos anos de escassez, a dificuldade e a incerteza da subsistência levam todas essas pessoas a voltarem ao serviço. Mas o alto preço dos víveres, diminuindo os fundos destinados à manutenção dos servos, leva os patrões a preferirem diminuir o número de empregados. Nesses anos, por outro lado, os trabalhadores pobres e independentes consomem freqüentemente as pequenas reservas que anteriormente lhes bastavam para adquirir os materiais do seu trabalho e são

obrigados a converter-se em operários a fim de proverem à sua subsistência. São mais as pessoas que desejam emprego do que as que o conseguem; muitas dispõem-se até a aceitar um emprego com salários mais baixos do que o normal, e é por isso que os salários dos servos e dos operários diminuem freqüentemente nesses anos.

Conclui-se daqui que os patrões realizam normalmente melhores ganhos com os seus servos nos anos de maior despesa do que nos outros e os acham mais humildes e dependentes naqueles do que nestes. Consideram portanto aqueles anos como mais favoráveis à indústria. Os senhores de terra e os agricultores, que constituem duas das maiores classes de patrões, têm ainda uma outra razão para preferirem esses anos; com efeito, as rendas dum e os lucros do outro dependem muito do preço dos víveres. Nada pode ser mais absurdo, porém, do que imaginar que os homens em geral são menos expeditos quando trabalham para si mesmos do que quando trabalham para outras pessoas. Um trabalhador pobre e independente será em geral mais industrioso do que um operário que trabalhe à peça, pois o primeiro recebe todo o produto do seu próprio trabalho e o outro partilha-o com o patrão. O primeiro, no seu estado de independência total, é menos tentado pelas más companhias que nas grandes manufaturas tão freqüentemente arruínam o segundo. A superioridade do trabalhador independente sobre os servos que são despedidos por um mês ou por um ano e cujos salários e subsistência são os mesmos, quer trabalhe muito ou pouco, é portanto ainda maior. Os anos de pouca despesa tendem a aumentar a proporção entre os trabalhadores independentes e os operários e servos de toda a espécie, e os de maior despesa a diminuí-la.

Um autor francês de grande autoridade e inteligência, o Sr. Messance, curador em St.-Étienne, tenta demonstrar que os pobres realizam mais trabalhos nos anos de menor despesa do que nos outros, comparando a quantidade e o valor das mercadorias produzidas nessas diferentes ocasiões em três manufaturas; uma de lã grosseira em Elbeuf e duas outras, uma de linho e outra de seda, que estão situadas na região de Rouen. Verifica-se na sua obra, baseada nos registros das repartições públicas, que a quantidade e o valor das mercadorias produzidas nessas três manufaturas são normalmente maiores nos anos de menos despesa do que nos outros casos, e que os máximos foram atingidos nos primeiros e os mínimos nos segundos. Todas essas manufaturas parecem ter uma produção estacionária; se bem que o seu produto possa variar de ano para ano, a longo prazo não aumenta nem diminui.

A manufatura de linho da Escócia e a de lãs grosseiras no West Riding do Yorkshire são negócios prósperos, cujo produto aumenta regularmente em quantidade e em valor apesar de pequenas variações. Depois de examinar, porém, os relatórios publicados sobre a sua produção anual, não tive qualquer possibilidade de identificar as variações da sua produção com a variação dos preços de víveres de estação para estação. Em 1740, um ano de grande escassez, ambas as manufaturas parecem ter efetivamente diminuído a sua produção; mas em 1756, outro ano de grande escassez, a manufatura escocesa manifestou uma prosperidade

maior do que a habitual. Porém, a produção da manufatura do Yorkshire declinou e só voltou a alcançar o quantitativo produzido em 1755 onze anos mais tarde, em 1766, depois da revogação do American Stamp Act. Mas nesse e no ano seguinte excedeu grandemente a produção anterior e continuou a desenvolver-se desde então.

A produção de todas as grandes manufaturas cujo produto é vendido a grande distância não depende tanto das variações sazonais das despesas nos países onde essas manufaturas se encontram, mas das circunstâncias que afetam a procura nos países onde aquele produto é consumido: dependerá portanto da paz ou da guerra, da prosperidade ou declínio de manufaturas rivais, e do bom ou mau humor dos seus principais clientes. Além disso, note-se que uma grande parte do extraordinário trabalho provavelmente realizado nos anos de menor despesa não é anotada nos registros públicos das manufaturas. Com efeito, os servos do sexo masculino que abandonam os seus patrões tornam-se trabalhadores independentes, e as mulheres voltam para os seus pais, dedicando-se normalmente a fazer roupas para si e para as suas famílias. Acontece ainda que os trabalhadores independentes nem sempre trabalham para venda pública, sendo por vezes empregados pelos seus vizinhos em manufaturas para uso familiar. O produto desse trabalho, portanto, não figura nos registros públicos que por vezes são publicados com tanto aparato e a partir dos quais os nossos mercadores e manufatureiros tiram conclusões tão erradas sobre a prosperidade ou o declínio dos maiores impérios.

Se bem que as variações do preço do trabalho nem sempre correspondem às do preço dos víveres e sejam até muitas vezes opostas, não deveremos julgar que o preço dos víveres não tenha qualquer influência sobre o do trabalho. O preço em dinheiro do trabalho é necessariamente regulado por duas circunstâncias: a procura de trabalho e o preço dos produtos necessários e úteis à vida. A procura de trabalho, conforme aumenta, estaciona ou declina, ou requer um aumento, estacionaridade ou declínio da população, determina a quantidade de produtos necessários e úteis à vida que deve ser fornecida ao trabalhador, e o preço em dinheiro do trabalho é determinado pela necessidade de adquirir aquela quantidade. Se bem que o preço em dinheiro do trabalho, portanto, seja muitas vezes maior nas regiões em que o preço dos víveres é baixo, seria ainda maior se a procura se mantivesse e se o preço dos víveres fosse elevado.

É precisamente por a procura de trabalho aumentar nos anos de súbita e extraordinária abundância e diminuir nos de súbita e extraordinária escassez que o preço em dinheiro do trabalho sobe muitas vezes no primeiro caso e diminui no segundo.

Num ano de súbita e extraordinária abundância, existem nas mãos de muitos empregadores da indústria fundos suficientes para manter e empregar um número maior de trabalhadores do que aquele que fora empregado no ano anterior; e este número extraordinário pode sempre ser obtido. Esses patrões, portanto, entram em competição entre si a fim de obter trabalhadores, o que muitas vezes aumenta tanto o preço real como o preço em dinheiro do seu trabalho.

É o contrário disto que acontece num ano de súbita e extraordinária escassez. Os fundos destinados aos empregos na indústria são menores do que os existentes no ano anterior. É portanto dispensado um número considerável de empregados, os trabalhadores vão portanto competir entre si numa tentativa de arranjar emprego, o que muitas vezes diminui tanto o preço real como o preço em dinheiro do trabalho. Em 1740, um ano de extraordinária escassez, muitas pessoas tentaram empregar-se contra salários miserá9dis; nos anos abundantes que se seguiram, foi muito mais difícil arranjar trabalhadores e servos.

A escassez de um ano de grandes despesas que conduz à diminuição da procura de trabalho tende a diminuir o seu preço, enquanto que o alto preço dos víveres tende a aumentá-lo. A abundância do ano de poucas despesas, pelo contrário, ao aumentar aquela procura, tende a aumentar o preço do trabalho ao mesmo tempo que o baixo custo dos víveres tende a diminuí-lo. Nas variações normais do preço dos víveres essas duas causas opostas parecem contrabalançar-se uma à outra, o que constitui em parte a razão de os salários do trabalho serem sempre mais estáveis e permanentes do que o preço dos víveres.

O aumento dos salários do trabalho aumenta necessariamente o preço de muitas mercadorias ao aumentar aquela parte desse preço que equivale aos salários; tende portanto a diminuir o seu consumo tanto no país como no estrangeiro. É porém essa mesma causa, que por um lado aumenta os salários do trabalho e as reservas de capital, que por outro tende a aumentar o seu poder produtivo e a transformar uma menor quantidade de trabalho potencial numa maior quantidade de trabalho realizado. O patrão que emprega um maior número de trabalhadores tende a realizar uma divisão e distribuição do trabalho que permita produzir a maior quantidade de trabalho possível. Pela mesma razão, tende a abastecer os seus empregados da melhor maquinaria que for possível arranjar. Isto é tão verdadeiro para uma pequena oficina como para uma grande sociedade. Quanto maior for o número de trabalhadores, maior será a divisão de trabalho existente entre eles; mais cabeças se preocuparão com o invento de melhor maquinaria para executar o trabalho de cada um e, portanto, mais maquinaria será efetivamente inventada. Há portanto muitas mercadorias que, devido a este desenvolvimento, acabam por ser produzidas por uma quantidade de trabalho tão inferior à que anteriormente era utilizada que o aumento do preço desse trabalho é mais do que compensado pela diminuição da sua quantidade.

CAPÍTULO IX

Sobre os lucros das reservas de capital

O aumento ou a diminuição dos lucros da reserva de capital têm as mesmas causas que o aumento e a queda dos salários do trabalho, e o desenvolvimento ou o declínio da riqueza da sociedade; mas estas causas afetam um e outro de formas bastante diferentes.

O aumento das reservas de capital provoca o aumento dos salários e tende a diminuir o lucro. Quando as reservas de muitos mercadores ricos são aplicadas num mesmo negócio, a competição entre eles tende naturalmente a diminuir o lucro; e, quando ocorre um aumento semelhante das reservas aplicadas em todos os negócios efetuados numa mesma sociedade, essa mesma competição dá origem àquele efeito em todos eles.

Como já se afirmou, não é fácil definir exatamente quais são os salários médios do trabalho num lugar e tempo particulares. Só podemos, mesmo nesse caso, determinar os salários mais usuais. Mas nem isto é possível fazer quando se trata de calcular os lucros das reservas de capital. O lucro é tão flutuante que nem a pessoa que mantém um negócio particular sabe qual é exatamente a média do seu lucro anual. Este não é apenas afetado por todas as variações do preço das mercadorias com que o negociante lida, como ainda pela melhor ou pior sorte dos seus rivais ou dos seus clientes e por outros mil acidentes a que estão expostas as mercadorias quando são transportadas por terra ou por mar ou mesmo quando estão guardadas num armazém. Logo, não varia apenas de ano para ano mas também de dia para dia e quase de hora a hora. A definição do que possa ser o lucro de todos os negócios realizados num grande reino deve portanto ser muito difícil; e ajuizar com rigor qual possa ter sido o seu montante anteriormente, em remotos períodos de tempo, deve ser perfeitamente impossível.

Mas, apesar da impossibilidade de determinar com qualquer rigor o que são ou foram os lucros médios das reservas de capital no presente e em tempos recuados, deve ser possível ter uma noção do que se passa a partir dos juros do capital. Pode-se considerar verdadeira a afirmação de que, quando é possível obter grandes lucros de uma reserva de capital, as pessoas tendem a acertar maiores juros pelo empréstimo da reserva de que necessitam; e, quando se podem obter menos lucros na aplicação desse capital, menor é a quantidade dada em troca do seu empréstimo. Como a taxa normal do mercado de juros varia em qualquer país, podemos desde já concluir que os lucros normais das reservas de capital nesses

países devem variar com ele, diminuindo quando ele diminui e aumentando quando aumenta. O aumento dos juros deve portanto dar-nos uma noção do aumento dos lucros.

No reinado de Henrique VIII, todos os juros acima de dez por cento foram declarados ilegais. Segundo se crê, os juros tinham anteriormente alcançado valores mais elevados do que esse. No reinado de Eduardo VI, o fervor religioso levou à proibição de todos os juros. Esta proibição, porém, como aliás todas as outras do mesmo tipo, não teve, segundo se crê, quaisquer efeitos, tendo provavelmente aumentado a tendência para a usura em vez de a diminuir. O estatuto de Henrique VIII foi retomado por Elizabeth, e a taxa de dez por cento continuou a ser o máximo valor legal do juro até James I, altura em que foi restringido a oito por cento. Foi reduzido a seis por cento pouco depois da Restauração e, no reinado da Rainha Ana, a cinco por cento. Todas estas atitudes dos governantes parecem ter sido tomadas com boas razões; não parecem ter-se antecipado às taxas de juro no mercado, mas sim terem seguido a tendência geral nesse mercado, isto é, o valor do juro que era normalmente aceito pelas pessoas com bom crédito ao pedirem os seus empréstimos. Desde os tempos da Rainha Ana, aquela taxa de cinco por cento parece ter sido normalmente superior à taxa efetivamente praticada no mercado. Antes da última guerra, o governo pediu empréstimos a três por cento; e as pessoas de bom crédito na capital e em muitas zonas do país conseguiram empréstimos a três e meio, quatro ou quatro e meio por cento.

Desde os tempos de Henrique VIII, a riqueza e as rendas do país têm-se desenvolvido continuamente e, quanto maior é esse desenvolvimento, maior parece ser a velocidade com que se realiza. Dir-se-ia não só que se desenvolvem, mas ainda que se desenvolvem cada vez mais depressa. Os salários do trabalho têm aumentado continuamente desde a mesma época, e na maior parte dos diferentes ramos de negócio e das manufaturas os lucros das reservas têm diminuído.

É normalmente necessária uma reserva maior para efetuar qualquer tipo de negócio numa grande cidade do que numa vila da província. As grandes reservas utilizadas em cada ramo de negócio e o número de competidores ricos reduzem normalmente o índice de lucros a rm valor mais baixo no primeiro caso do que no segundo. Mas os salários do trabalho são normalmente mais altos numa grande cidade do que no campo. Numa cidade em desenvolvimento as pessoas que detêm grandes reservas de capital não conseguem muitas vezes encontrar o número de trabalhadores que desejam, sendo portanto levadas a competir entre si a fim de arranjarem tantos quantos for possível; esta situação diminui os lucros da reserva utilizada. Nas zonas mais remotas do país não existem normalmente reservas suficientes para empregar todas as pessoas; estas entram portanto em competição entre si a fim de arranjarem emprego, o que diminui os salários do trabalho e aumenta os lucros das reservas.

Na Escócia, se bem que a taxa legal de juro seja a mesma que existe na Inglaterra, a taxa de mercado é ainda maior. As pessoas com melhor crédito raramente conseguem aí um empréstimo com juros inferiores a cinco por cento. Os bancos privados em Edimburgo admitem um juro de quatro por cento sobre as

suas notas promissórias, cujo pagamento pode ser exigido no total ou em parte; os bancos privados em Londres não dão qualquer juro pelas quantias neles depositadas. São poucos os negócios que não podem ser efetuados com uma menor reserva de capital na Escócia do que na Inglaterra; a taxa normal de lucros, portanto, deve ser algo maior. Os salários do trabalho, como já se disse, são menores na Escócia do que na Inglaterra, e, além de esse território ser mais pobre, está-se ainda a desenvolver mais lenta e tardiamente do que a Inglaterra.

A taxa legal de juros em França nem sempre foi regulada durante este século pela sua taxa de mercado.[6] Em 1720, o juro foi reduzido de cinco para dois por cento. Em 1724 foi aumentado para três e um terço por cento. E em 1725 foi novamente aumentado para cinco por cento. Em 1766, durante a administração do Sr. Laverdy, foi reduzido para quatro por cento. O *Abbé* Terray aumentou-o depois para o antigo valor de cinco por cento. O objetivo suposto de muitas dessas violentas reduções da taxa de juro consiste em preparar o caminho para a redução da taxa de dívida pública; aliás, esse objetivo foi por vezes executado parcialmente. A França não é talvez, atualmente, um país tão rico como a Inglaterra; e, se bem que a taxa legal de juro tenha sido freqüentemente menor aí do que na Inglaterra, a taxa do mercado tem normalmente sido maior; nesse, como noutros países, há diversos métodos seguros e fáceis de contornar a lei. Os lucros do comércio, segundo me garantiram mercadores ingleses que negociaram em ambos os países, são maiores na França do que em Inglaterra; e não há dúvida, de acordo com esses relatórios, de que muitos indivíduos de nacionalidade britânica preferem empregar os seus capitais num país em que o comércio está em desgraça do que num outro em que é muito respeitado. Os salários do trabalho são mais baixos em França do que na Inglaterra. Quando se vai da Escócia para Inglaterra, a diferença que se pode notar entre a aparência e as vestes das pessoas de baixa condição num e noutro país indica suficientemente bem a diferença de situação em que se encontram; ora, este contraste é ainda maior quando nos dirigimos à França. Este país, sem dúvida mais rico do que a Escócia, parece não se desenvolver tão rapidamente. Em França está muito espalhada a idéia de que efetivamente se está em regressão; esta opinião, que, segundo creio, está mal fundamentada mesmo para o caso francês, é perfeitamente impossível de defender no que respeita à Escócia, pelo menos se se tiver conhecido esse país há vinte anos atrás e se se fizer uma comparação com a situação em que atualmente se encontra.

A província da Holanda, por outro lado, proporcionalmente à extensão do seu território e ao número dos seus habitantes, é um país mais rico do que a Inglaterra. O governo adquire aí empréstimos a dois por cento, e as entidades privadas com bom crédito a três por cento. Diz-se que os salários do trabalho são aí maiores do que na Inglaterra, e o holandês, como se sabe, negocia com melhores lucros do que qualquer outro povo europeu. Algumas pessoas afirmam que o

[6] Ver Demifert, *Article Taux des Intérêts,* tomo III, pág. 18. (N. do A.)

comércio na Holanda está a decair, e talvez seja verdade que tal acontece efetivamente em alguns ramos de negócio; mas estes sintomas parecem indicar de uma forma suficientemente clara que não se verifica uma decadência geral. Quando o lucro diminui, os mercadores gostam muito de afirmar que o comércio está em decadência; no entanto, a diminuição do lucro é o efeito natural da sua prosperidade, ou do emprego de reservas de capital maiores do que as utilizadas até então. Durante a última guerra [7] o holandês apossou-se de todo o comércio de transporte em França, que aliás ainda controla em grande parte. O fato de possuírem uma riqueza em fundos franceses e ingleses que equivale a quarenta milhões em fundos ingleses (pessoalmente, suspeito de que estes números sejam consideravelmente exagerados) e o de emprestarem grandes somas a entidades privadas em nações onde a taxa de juros é superior à existente no seu próprio país são circunstâncias que não permitem quaisquer dúvidas quanto à redundância das suas reservas, ou seja, quanto ao fato de estas terem crescido a um ponto que já não podem ser utilizadas com lucro razoável nos negócios do seu próprio país; mas estes fatos não demonstram de qualquer modo que os negócios estejam em declínio. Se o capital de um indivíduo, apesar de adquirido num dado negócio, pode aumentar para além daquela quantia que nele pode ser empregue, esse negócio não deixa por isso de continuar a realizar-se; o mesmo acontece com o capital de uma grande nação.

Nas nossas colônias da América do Norte e do oeste da Índia, tanto os salários do trabalho como o juro do dinheiro e portanto os lucros das reservas são maiores do que na Inglaterra. Nessas diferentes colônias, tanto a taxa legal de juro como a taxa de mercado situam-se entre seis e oito por cento. Porém, é raro verificarem-se simultaneamente altos salários do trabalho e grandes lucros das reservas de capital; estas condições só ocorrem simultaneamente no caso muito especial das colônias. Uma nova colônia mantém-se sempre durante algum tempo menos bem abastecida relativamente à extensão do seu território e menos povoada proporcionalmente à extensão das suas reservas do que a maior parte dos outros países; tem mais terras para cultivar do que reservas nisso utilizáveis. As suas reservas são portanto aplicadas somente no cultivo das regiões mais férteis e mais bem situadas, ou seja, das terras perto da costa e nas margens de rios navegáveis. Por outro lado, essas terras são normalmente compradas por preços até inferiores ao valor do seu produto natural. As reservas empregues na compra e no desenvolvimento dessas terras dão origem a grandes lucros, e portanto permitem pagar grandes taxas de juro. A sua rápida acumulação em negócios tão rentáveis permite ao lavrador aumentar o número de mãos empregues no cultivo mais depressa do que lhe é efetivamente possível arranjá-las; os trabalhadores que consegue arranjar são portanto pagos de uma forma muito liberal. Com o desenvolvimento da colônia, diminuem gradualmente os lucros das reservas de capital; quando as terras mais férteis e mais bem situadas forem integralmente

[7] A Guerra dos Sete Anos, 1756-1763. (N. da Ed. inglesa.)

ocupadas, diminui o lucro que é possível conseguir no cultivo em regiões inferiores tanto em solo como em situação, e menor é o juro a que é possível emprestar a reserva de capital que nelas se pretende utilizar. Na maior parte das colônias, portanto, tanto a taxa legal de juro como a sua taxa de mercado têm sido consideravelmente reduzidas durante o presente século. Como a riqueza, o desenvolvimento e a população têm aumentado, o juro diminui. Os salários do trabalho não diminuem porém com os lucros das reservas; com efeito, a procura de trabalho aumenta com a procura de reservas, quaisquer que possam ser os lucros obtidos por estas; e quando estes diminuem, as reservas podem não só continuar a aumentar como ainda aumentarem mais depressa. Isto é verdade tanto para as nações trabalhadoras que estão em franco progresso na aquisição de riquezas como no caso de indivíduos engenhosos. Uma grande reserva de capital, mesmo que apenas permita pequenos lucros, aumenta geralmente mais depressa do que uma pequena reserva com grandes lucros. Como diz o provérbio, o dinheiro gera dinheiro. Quando se tem algum, é muitas vezes fácil arranjar mais; a maior dificuldade reside em obter a pequena quantia inicialmente necessária. A conexão entre o aumento da reserva e o da indústria, ou o da procura de trabalho útil, foi em parte já explicada, mas sê-lo-á ainda melhor ao tratarmos da acumulação de reservas.

A aquisição de um novo território ou de novos ramos de negocio pode por vezes aumentar os lucros da reserva de capital e com eles o juro do dinheiro, mesmo num país que avance rapidamente no sentido da aquisição de maiores riquezas. Não sendo a reserva do país suficiente para um desenvolvimento total dos negócios que assim se acumulam nas mãos de diferentes pessoas, ela é necessariamente aplicada naqueles ramos particulares de trabalho que permitem maiores lucros. Parte daquilo que antes foi empregue em outros negócios é necessariamente retirada deles e colocado noutros mais rentáveis. Em todos esses negócios antigos, portanto, a competição torna-se menor do que anteriormente. O mercado fica menos bem fornecido de muitos tipos de mercadorias; o preço destas aumenta necessariamente, o que permite um maior lucro para aqueles que neles trabalham e que podem, portanto, contrair empréstimos a um juro mais elevado. Durante algum tempo depois do final da última guerra, tanto os indivíduos privados com melhor crédito como ainda algumas das maiores companhias de Londres contraíram empréstimos a cinco por cento quando até então costumavam apenas contraí-los a quatro por cento e a quatro e meio por cento. A maior envergadura do território e do comércio, devida às nossas aquisições na América do Norte e no oeste das Índias, é suficiente para demonstrar as nossas afirmações sem que seja necessário supor qualquer diminuição do capital acumulado pela sociedade. Um tão grande aumento de novos negócios que devem ser efetuados recorrendo à antiga reserva de capital diminuiu necessariamente a quantidade desse capital empregue num maior número de ramos industriais nos quais, sendo menor a competição, os lucros devem ser maiores. Terei oportunidade mais adiante de mencionar as razões que me levam a acreditar que o capital acumulado na Grã-Bretanha não foi sequer diminuído pelas enormes despesas da última guerra.

A diminuição do capital acumulado da sociedade, ou dos fundos destinados à manutenção da indústria, aumenta porém os lucros da reserva, e portanto os juros do dinheiro, na exata medida em que diminui os salários do trabalho. Sendo diminuídos estes salários, os donos das reservas de capital podem colocar os seus produtos no mercado com uma menor despesa do que a necessária anteriormente, e, sendo menor a reserva de capital empregue no abastecimento do mercado, aquelas mercadorias podem ser vendidas mais caras. As mercadorias custam-lhes menos, e apesar disso conseguem com elas uma maior quantidade de dinheiro. Sendo portanto os seus lucros aumentados de duas maneiras diferentes, podem pagar maiores juros no caso de terem obtido a reserva de capital através de um empréstimo. As grandes fortunas assim adquiridas facilmente em Bengala e nas outras colônias britânicas no leste das Índias podem dar-nos a certeza de que, sendo os salários do trabalho muito baixos, os lucros do trabalho são muito altos nesses países arruinados. Os juros do dinheiro são-no igualmente. Em Bengala, o dinheiro é freqüentemente emprestado aos lavradores a quarenta, cinqüenta ou sessenta por cento, e a colheita ulterior é hipotecada com vista ao pagamento. Os lucros que permitem pagar juros tão altos anulam necessariamente quase toda a renda do senhor de terras: do mesmo modo, a enorme usura anula a maior parte daqueles lucros. Antes da queda da República Romana, parece ter sido freqüente nas províncias uma usura do mesmo tipo sob a ruinosa administração dos seus procônsuleses. O virtuoso Bruto emprestou dinheiro em Chipre a quarenta e oito por cento, como é possível concluir das cartas de Cícero.

Num país que tenha adquirido todo o conjunto de riquezas que a natureza do seu solo e clima e a sua situação relativamente a outros países lhe permitem adquirir, e que portanto já não pode evoluir mais, se bem que não esteja efetivamente em regressão, tanto os salários do trabalho como os lucros da reserva de capital deverão ser provavelmente muito baixos. Num país muito povoado proporcionalmente à quantidade de pessoas que o seu território poderia manter ou as suas reservas poderiam empregar, a competição em busca de emprego seria necessariamente tão grande que reduziria os salários do trabalho àquilo que seria apenas suficiente para manter o número de trabalhadores e para, sendo já suficiente a população do país, não aumentar o número de habitantes. Num país totalmente abastecido proporcionalmente aos negócios que é aí possível efetuar, será empregue em cada ramo particular da indústria uma quantidade de reservas tão grande quanto for admissível pela natureza e extensão do negócio. A competição será portanto tão grande e conseqüentemente o lucro normal tão baixo quanto possível.

Mas talvez ainda nenhum país tenha alcançado este grau de opulência. A China parece ter-se mantido durante muito tempo estacionária, e talvez já há muito tempo tenha adquirido toda a quantidade de riquezas que é compatível com a natureza das suas leis e instituições. Mas esta quantidade pode ser muito inferior àquela que, com outras leis e instituições, a natureza do seu solo, clima e situação poderia permitir. Um país que negligencia ou despreza o comércio externo, e que só admite que os navios de outras nações entrem num ou dois dos seus

portos, não pode realizar a mesma quantidade de negócios que lhe seria possível efetuar com outras leis e instituições. Por outro lado, um país em que, apesar de os ricos ou proprietários de grandes capitais estarem numa situação bastante confortável, os pobres ou proprietários de pequenos capitais estão mergulhados na escassez e ainda por cima sujeitos a, sob uma aparência de justiça, serem pilhados e saqueados em qualquer ocasião pelos mandarins, a quantidade de reservas empregues nos diferentes ramos de negócios que aí se efetuam nunca pode ser igual àquilo que a natureza e a extensão desses negócios poderia permitir. Em cada ramo industrial diferente, a opressão dos pobres origina necessariamente o monopólio dos ricos, os quais, controlando assim todo o comércio, podem realizar lucros muito maiores. Não é portanto de admirar que a taxa de juro na China seja de doze por cento; os lucros normais das reservas de capital empregues nos negócios devem aí ser suficientes para cobrir estes grandes juros.

Um defeito da lei pode por vezes aumentar a taxa de juro para um valor consideravelmente superior àquele que deveria corresponder às condições do país, à sua riqueza ou pobreza. Quando a lei não faz respeitar a concretização dos contratos, coloca todos aqueles que pedem dinheiro emprestado numa situação que noutros países mais bem regulamentados só corresponde às falências ou às pessoas de crédito duvidoso. A incerteza de recuperar o seu dinheiro leva aquele que empresta a exigir juros tão usurários como aqueles que noutros países se utilizam para situações de falência. Entre as nações bárbaras que se apoderaram das províncias ocidentais do Império Romano, a realização de contratos foi confiada durante muito tempo à fé das partes contratantes; os tribunais de justiça dos seus reis raramente intervinham nas disputas daí resultantes. A alta taxa de juro que se utilizou nesses tempos recuados talvez tenha sido em parte devida a esta situação.

Quando a lei proíbe os juros, não os impede na prática. Muitas pessoas são obrigadas a pedir dinheiro emprestado, e ninguém lhes emprestará as quantias desejadas sem pensar no que esse dinheiro lhe poderia render se fosse aplicado num negócio e no risco que corre ao desobedecer à lei. As altas taxas de juro em todas as nações maometanas não são apenas devidas, segundo o Sr. Montesquieu, à sua pobreza mas também à dificuldade em recuperar o dinheiro emprestado.

A menor taxa normal de lucros deve sempre ser um pouco maior do que o suficiente para compensar as perdas ocasionais a que está exposto qualquer emprego de capitais. É precisamente este excesso que constitui o lucro líquido. Os grandes lucros compreendem normalmente, além daquele excesso, aquilo que se considera necessário para compensar perdas anormais. O juro que pode ser pago por quem pede um empréstimo é proporcional apenas ao lucro líquido.

Do mesmo modo, a taxa de juros, por menor que seja, deve ser um pouco maior do que a suficiente para compensar as perdas ocasionais a que se está exposto mesmo quando a atribuição de empréstimos é razoavelmente prudente. Se não se deduzisse esse excesso, só a caridade ou a amizade poderiam justificar tais empréstimos.

Num país que tivesse adquirido toda a quantidade de riquezas que lhe é possível conseguir e que aplicasse em cada ramo particular de negócio a maior quantidade de reservas que nele pode ser empregue, a taxa normal de lucro seria necessariamente muito pequena e a taxa normal do mercado de juros seria também tão reduzida que só permitiria viverem de empréstimos as pessoas de enorme riqueza. Todos os indivíduos de pequenas ou médias fortunas seriam obrigados a superintender o emprego das suas próprias reservas de capital. Seria necessário, por assim dizer, que todos os homens fossem homens de negócios; a necessidade tornaria esta situação usual e, como se sabe, os costumes regulam em todo o lado as modas. Do mesmo modo que é ridículo não nos vestirmos como as outras pessoas, também o é não estarmos empregados como elas. Do mesmo modo que um civil parece deslocado no seio de um acampamento militar ou de uma guarnição, também um homem preguiçoso ficará deslocado entre aqueles que se dedicam aos negócios.

A mais alta taxa normal de lucros pode ser tal que, no preço da maior parte das mercadorias, se aproprie da totalidade do valor correspondente à renda da terra deixando apenas o suficiente para pagar o trabalho de as preparar e colocar no mercado de acordo com o menor preço que é possível pagar por esse trabalho, ou seja, o correspondente à mera subsistência do trabalhador. Este deve ter sido sempre alimentado, de uma ou outra forma, enquanto trabalhava; mas o senhor de terra pode nem sempre ter recebido a sua renda. Os lucros do negócio efetuado pela East India Company em Bengala talvez só se justifiquem deste modo.

O lucro líquido que a taxa normal do mercado de juros deve consentir varia necessariamente com o aumento ou a queda dos lucros. Na Grã-Bretanha considera-se um lucro duplo dos juros como um lucro bom, moderado; termos estes que, segundo me apercebi, designam precisamente o lucro normal. Num país em que a taxa normal de lucro líquido seja de oito ou dez por cento, pode ser razoável que metade dele pague os juros, no caso de o negócio ser efetuado com capitais emprestados. O risco da reserva de capital corre por conta daquele que a pede emprestada e que, portanto, assegura o seu pagamento; e quatro ou cinco por cento pode, na maior parte dos negócios, ser um lucro suficiente para garantir o risco daquela garantia e permitir uma recompensa suficiente pelo trabalho de utilizar essa reserva. Mas a proporção entre o juro e o lucro líquido pode não ser a mesma em países em que a taxa normal de lucros seja muito mais baixa ou alta. Se for muito mais baixa, talvez metade dela não baste para pagar os juros; e se for muito mais alta, poder-se-iam pagar juros muito mais elevados.

Nos países que estão a acumular rapidamente riquezas, a baixa taxa de lucros pode, no preço de muitas mercadorias, compensar os altos salários do trabalho e permitir a esses países venderem as suas mercadorias tão barato como os seus vizinhos, que possivelmente pagarão menores salários de trabalho.

Na realidade, os lucros altos tendem a aumentar mais o preço do trabalho do que os altos salários. Se na manufatura de linho, por exemplo, os salários dos diversos tipos de trabalhadores, preparadores do fio, fiandeiros, tecelões, etc., fossem todos aumentados de dois *pence* por dia, seria necessário elevar o preço de

cada peça de linho de uma quantia igual à soma dos aumentos feitos sobre os salários recebidos por cada um dos trabalhadores que tivesse colaborado na sua produção, multiplicada pelo número de dias que o produto levasse a ser realizado. A parte do preço da mercadoria que equivale aos salários aumentaria apenas, na passagem pelos diversos estágios da manufatura, segundo uma proporção aritmética equivalente ao aumento dos salários. Mas, se os lucros de todos os diferentes patrões desses trabalhadores aumentassem cinco por cento, a parte do preço da mercadoria que equivale ao lucro aumentaria, na passagem pelos diversos estágios da manufatura, em proporção geométrica àquele aumento de lucro. O patrão dos preparadores do fio, ao vender o seu produto, pediria mais cinco por cento sobre o valor total dos materiais e salários por ele administrados aos seus trabalhadores. O patrão dos fiandeiros pediria também mais cinco por cento sobre o preço do fio e os salários dos operários; e o patrão dos tecelões exigiria mais cinco por cento sobre o preço do produto da oficina de fiação e sobre o salário adiantado aos seus empregados. Ao aumentar o preço das mercadorias, o aumento dos salários opera do mesmo modo que os juros simples na acumulação de dívidas; o aumento do lucro já opera do mesmo modo que o juro composto. Os nossos mercadores e donos de manufaturas queixam-se muito dos maus efeitos dos salários altos sobre os aumentos de preços, que diminuiriam a venda das suas mercadorias tanto no país como no estrangeiro; mas nada dizem sobre os maus efeitos dos lucros altos sobre aqueles preços. Não se referem aos efeitos perniciosos dos seus próprios ganhos; queixam-se apenas dos das outras pessoas.

CAPÍTULO X

Sobre os salários e o lucro nos diferentes empregos do trabalho e do capital

O número de vantagens e o de desvantagens das diferentes utilizações do trabalho e da reserva de capital numa mesma região devem ser equivalentes ou tenderem continuamente para essa equivalência. Se numa mesma região existisse uma indústria mais ou menos vantajosa do que qualquer outra, tantas pessoas se entregariam a ela no primeiro caso e tantas a abandonariam no segundo que as suas vantagens se nivelariam rapidamente com as das outras indústrias. Seria isto que aconteceria pelo menos no caso de uma sociedade em que se deixassem as coisas correrem por si mesmas, onde houvesse perfeita liberdade e onde cada homem pudesse decidir livremente qual a ocupação que mais lhe interessaria e qual o melhor momento para a largar no caso de perder esse interesse.

Os salários e os lucros em dinheiro variam muito nas diversas zonas da Europa com os diferentes empregos do trabalho e das reservas de capital. Mas esta variação é em parte devida a certas características dos empregos que na realidade, ou pelo menos na imaginação dos homens, só garantem pequenos ganhos pecuniários ou contrabalançam os maiores ganhos dos outros; e é ainda conseqüência da política européia, que em lado algum permite uma perfeita liberdade.

PARTE I — Desigualdades justificáveis pela própria natureza dos empregos

Apresentamos a seguir as cinco circunstâncias responsáveis pela obtenção de pequenos ganhos pecuniários em certas indústrias, contrabalançando assim um maior ganho noutras: primeiro, o fato de o trabalho nelas ser ou não agradável; segundo, o grau de dificuldade na aprendizagem de cada negócio, e a despesa necessária para tal; terceiro, a regularidade ou irregularidade do trabalho garantido por essas indústrias; quarto, a maior ou menor confiança que pode ser depositada naqueles que exercem a profissão; e quinto, a maior ou menor probabilidade de ter sucesso nela.

Em primeiro lugar, os salários do trabalho variam com a facilidade, a limpeza e a maior ou menor hombridade do negócio. É por isso que em muitos lugares se verifica, tendo em conta um ano inteiro, que um artífice de alfaiataria ganha menos do que um tecelão; o seu trabalho é muito mais fácil. Um tecelão ganha menos do que um ferreiro; o seu trabalho nem sempre é mais fácil, mas é muito mais limpo do que o deste. O ferreiro, apesar de ser um artífice, raramente ganha

tanto em doze horas como um mineiro, que é um operário, ganha em oito. O seu trabalho não é tão sujo como o deste, é menos perigoso e é efetuado à luz do dia e à superfície. A hombridade justifica uma grande parte da recompensa de todas as profissões honrosas; do ponto de vista do ganho pecuniário, e como tentarei demonstrar, aquelas profissões são mal recompensadas. A ignomínia tem um efeito contrário. O comércio de um carniceiro é brutal e odioso; mas é em muitos locais mais rentável do que a maior parte dos negócios vulgares. O mais detestável de todos os empregos, o de executor público de sentenças, é, proporcionalmente à quantidade de trabalho realizado, mais bem pago do que qualquer outro.

A caça e a pesca, as mais importantes ocupações da humanidade no estado primitivo da sociedade, tornaram-se com o avanço desta divertimentos muito agradáveis, sendo agora feito por prazer aquilo que outrora o foi por necessidade. Nos estados mais avançados da sociedade só as pessoas muito pobres se dedicam a tarefas como estas, que para outros constituem um prazer. Os pescadores estão nestas condições desde o tempo de Teócrito; um caçador furtivo, na Grã-Bretanha, é sempre um homem muito pobre. Nos países em que o rigor da lei não permite a existência de caçadores furtivos, os caçadores autorizados não estão em muito melhores condições; o gosto natural por esses empregos leva mais pessoas a dedicarem-se-lhes do que as que podem efetivamente viver deles, e o produto do trabalho destas torna-se sempre demasiado barato no mercado para permitir adquirir a mais miserável subsistência.

O desagrado e a ignomínia afetam tanto os lucros das reservas de capital como os salários do trabalho. O estalajadeiro ou o taberneiro, que nunca é dono da sua própria casa e que está sempre exposto à brutalidade de qualquer bêbado, tem um emprego que não é agradável nem digno; mas é raro o negócio em que um pequeno capital permite ganhos tão grandes como nesse.

Em segundo lugar, os salários do trabalho variam com o grau de dificuldade da sua aprendizagem e a despesa necessária para tal.

Quando se instala uma máquina cara, espera-se que o extraordinário trabalho que pode fornecer antes de ficar inutilizada reponha o capital gasto nela permitindo simultaneamente, pelo menos, os lucros normais. Um homem educado à custa de muito tempo e trabalho para um qualquer desses empregos em que se requer uma extraordinária habilidade e destreza pode ser comparado a uma dessas máquinas caras; o trabalho que aprende a efetuar e que será pago por salários mais altos do que os dos empregos vulgares deverá repor toda a despesa da sua educação de uma forma que corresponda pelo menos aos lucros normais de um capital igualmente valioso. Por outro lado, esta reposição deve efetuar-se num tempo razoável, pois é necessário ter em conta a incerteza da duração da vida humana; também no caso da máquina se procura repor o capital nela gasto num tempo que é regulado por aquilo que se considera a sua duração mais provável.

A diferença entre o salário do trabalho qualificado e do trabalho comum baseia-se neste princípio.

A política econômica da Europa considera o trabalho de todos os mecânicos, artífices e manufatureiros como trabalho qualificado; e o dos trabalhadores da terra como trabalho comum. Parece supor-se que o dos primeiros é por natureza mais difícil e delicado do que o dos segundos. Talvez isso aconteça efetivamente em alguns casos; mas na maior parte não é bem assim, como tentarei mostrar daqui em diante. As leis e os costumes que são correntes na Europa para qualificar uma pessoa para exercer a primeira espécie de trabalho impõem portanto a necessidade de um aprendizado, se bem que o rigor desta exigência seja muito variável. O segundo tipo de trabalho pode ser indistintamente realizado por qualquer pessoa. Durante a aprendizagem, todo o trabalho do aprendiz é propriedade do seu mestre; entretanto, aquele deve em muitos casos ser mantido pelos seus pais ou outros parentes e vestido por eles. Também é hábito dar algum dinheiro ao mestre para se encarregar da educação do jovem. Aqueles que não podem dar dinheiro dão-lhe tempo, ficando empregados na sua oficina durante mais tempo do que é habitual; esta situação, que nem sempre é vantajosa para os mestres, dado que os aprendizes são normalmente preguiçosos, é sempre desvantajosa para estes. No trabalho dos campos, pelo contrário, o trabalhador é ensinado a encarar as mais difíceis tarefas agrícolas enquanto ainda trabalha nas mais fáceis; é porém o seu trabalho que o mantém a si mesmo quaisquer que sejam as facetas do labor agrícola a que efetivamente se dedique. É lógico que, na Europa, os salários dos mecânicos, artífices e manufatureiros sejam um pouco maiores do que os dos trabalhadores comuns; e, porque isso acontece, os ganhos superiores obtidos por aqueles homens levam-nos a serem considerados em muitos lugares como estando a um nível superior ao destes últimos. Esta superioridade, porém, é normalmente muito pequena; os ganhos diários ou semanais dos operários nas manufaturas mais comuns, como por exemplo nas de roupa de linho ou de lã, apresentam normalmente uma média pouco superior à dos trabalhadores vulgares. Com efeito, estes empregos são mais estáveis e uniformes, e os seus ganhos ao longo de um ano são um pouco maiores; mas parece evidente, porém, que essa superioridade não é maior do que a suficiente para compensar a maior despesa da sua educação.

A educação para as profissões liberais é ainda mais monótona e cara. A recompensa pecuniária dos pintores, escultores, advogados ou médicos, portanto, deve ser muito mais liberal; e é efetivamente isto que acontece.

Os lucros das reservas de capital parecem ser muito pouco afetados pela facilidade ou dificuldade de aprender os negócios em que são empregadas. As diferentes formas usuais de empregar o capital nas grandes cidades parecem, na realidade, ser igualmente fáceis ou difíceis de aprender. Nenhum ramo de negócio, quer seja interno ou de exportação, parece ser mais complicado do que qualquer outro.

Em terceiro lugar, os salários do trabalho nos diferentes empregos variam com a regularidade ou irregularidade destes.

O emprego é muito mais constante em alguns negócios do que noutros. Na maior parte das manufaturas, um operário pode ter a certeza de ser chamado ao

trabalho quase todos os dias do ano em que está disposto a trabalhar. Um mação ou um assentador de tijolo, pelo contrário, não podem trabalhar sob frio intenso ou tempo tempestuoso, e o seu trabalho em todas as outras ocasiões depende das solicitações dos seus clientes; há portanto muitas possibilidades de estar freqüentemente sem trabalho. Aquilo que ganha quando é chamado por um cliente deve portanto mantê-lo enquanto não trabalha e dar-lhe qualquer compensação pelos momentos de ansiedade que por vezes surgem numa situação tão precária. É por essa razão que, enquanto os ganhos da maior parte dos manufatureiros se mantêm a um nível pouco diferente dos trabalhadores comuns, os dos mações e assentadores de tijolo correspondem a vez e meia ou duas vezes o salário normal. Onde os trabalhadores vulgares ganham quatro ou cinco xelins por semana, os mações e os assentadores de tijolo ganham freqüentemente sete e oito; onde os primeiros ganham seis, os últimos ganham muitas vezes nove ou dez; e onde os primeiros ganham nove ou dez, como acontece em Londres, os últimos ganham quinze ou dezoito. Nenhuma espécie de trabalho qualificado, porém, parece tão fácil de aprender como o dos mações e assentadores de tijolo. Sabe-se que em Londres, durante o verão, os poetadores de cadeirinha se empregam por vezes como assentadores de tijolo. Os salários altos desses trabalhadores, portanto, não são tanto a recompensa dos seus conhecimentos como a compensação da irregularidade dos seus empregos.

Um carpinteiro de casas parece exercer um negócio mais interessante e engenhoso do que um mação. Em muitos lugares, porém, e se bem que esta situação não seja universal, os seus salários são um pouco mais pequenos. Se bem que o seu emprego também dependa dos clientes que possam aparecer, não depende inteiramente disso; e não é forçado a interromper o seu trabalho devido ao mau tempo.

Quando os negócios que normalmente permitem um emprego constante não o permitem de fato num dado local, os salários dos trabalhadores aumentam aí bastante em relação à média dos salários nesse tipo de trabalho. Em Londres, quase todos os artífices empregados ao dia podem ser chamados e despedidos pelos seus patrões todos os dias ou todas as semanas, assim como acontece com muitos trabalhadores ao dia noutros locais. Os artífices de alfaiataria, que se encontram em pior situação do que qualquer outro trabalhador qualificado, ganham por vezes meia coroa por dia apesar de os salários vulgares serem de dezoito *pence*. Nas cidades pequenas e vilas do campo, os salários desses artífices equivalem muitas vezes aos do trabalho vulgar; mas em Londres esses trabalhadores estão muitas vezes sem emprego, particularmente durante o verão.

Quando a irregularidade do emprego se combina com a dureza, o desagrado e a sujidade do trabalho, os salários, por muito vulgar que esse emprego seja, chegam a aumentar para um valor superior ao dos artífices mais qualificados. Em Newcastle, um mineiro que trabalhe à peça ganha de um modo geral cerca do dobro, e em muitas partes da Escócia cerca do triplo dos salários do trabalho comum. Estes salários altos são uma conseqüência da dureza, do desagrado e da sujidade do seu trabalho. O seu emprego pode, em muitas ocasiões, ser tão cons-

tante como o desejar. Os descarregadores de carvão, em Londres, exercem uma atividade que é tão dura, suja e desagradável como o é a dos mineiros; mas, devido à irregularidade da chegada dos navios, o emprego da maior parte deles é necessariamente muito inconstante. Se os mineiros, portanto, ganham por vezes o dobro ou o triplo dos salários do trabalho comum, é bastante razoável que os descarregadores de carvão ganhem quatro ou cinco vezes esses salários. No inquérito feito há alguns anos sobre as suas condições de vida, verificou-se que eram então pagos a seis ou dez xelins por dia; ora, seis xelins correspondem a cerca do quádruplo do salário do trabalho vulgar em Londres, e esse salário vulgar pode ser considerado como o da maioria dos trabalhadores. Por muito extravagantes que esses ganhos possam parecer, podemos ter a certeza de que, se eles fossem mais do que suficientes para conpensar todas as circunstâncias desagradáveis do negócio, haveria dentro em pouco um tão grande número de competidores que as remunerações baixariam rapidamente para um quantitativo menor.

A regularidade ou irregularidade do emprego não pode afetar os lucros ordinários das reservas aplicadas em qualquer negócio particular; a regularidade do emprego da reserva de capital não depende do negócio em questão mas do negociante.

Em quarto lugar, os salários do trabalho variam de acordo com a maior ou menor confiança que pode ser depositada nos trabalhadores.

Os salários dos ourives e joalheiros são sempre superiores aos de muitos outros empregados, mesmo que o trabalho destes seja mais especializado, devido à confiança que neles se deposita no tratamento dos metais preciosos.

Confiamos a nossa saúde ao médico; a nossa sorte e por vezes a nossa vida e reputação ao advogado ou procurador. Esta confiança não poderia ser depositada em pessoas de má ou baixa condição. A remuneração recebida pelo advogado deve portanto ser tal que lhe permita ocupar na sociedade o lugar requerido por essa grande confiança. O tempo e o dinheiro gastos na sua educação, quando combinados com aquela circunstância, necessariamente aumentam ainda mais o preço do seu trabalho.

Quando um homem só emprega no seu negócio capitais próprios, não se põe o problema de as outras pessoas depositarem nele qualquer confiança; e o crédito que pode conseguir de terceiros não dependerá da natureza do seu negócio mas da opinião que as pessoas possam ter sobre a sua fortuna, probidade e prudência. As diferentes taxas de lucro nos diversos ramos de negócio não dependem portanto dos diferentes graus de confiança depositados nos negociantes.

Em quinto lugar, os salários do trabalho nos diferentes negócios variam de acordo com a probabilidade de sucesso nesses negócios.

A probabilidade de que qualquer pessoa possa estar qualificada para um emprego para o qual foi educada é muito diferente conforme as ocupações. Na maior parte dos negócios mecânicos, esse sucesso é quase certo; mas já não acontece o mesmo nas profissões liberais. Se pusermos o nosso filho a aprender o ofício de sapataria, não teremos grandes dúvidas sobre a sua capacidade de vir a fabricar um par de sapatos; mas, se o mandarmos estudar leis, já é muito menos

provável que alguma vez consiga ter capacidade para viver do seu negócio. Numa lotaria perfeitamente honesta, aqueles que ganham os prêmios devem receber tudo o que é perdido pelos outros jogadores. Numa profissão liberal em que falham vinte pessoas por cada um que efetivamente tem sucesso, esta última deve ganhar tudo aquilo que deveria ser ganho pelas outras vinte. O conselheiro que talvez só aos quarenta anos de idade comece a ganhar alguma coisa com a sua profissão deve receber não apenas o necessário para pagar todo o esforço e despesa da sua educação como ainda o quantitativo correspondente ao esforço e despesa das vinte pessoas que nunca conseguirão fazer nada nesse campo. Porém, por muito extravagantes que possam parecer as remunerações dos conselheiros, a retribuição que efetivamente recebem nunca é compatível com as considerações que acabamos de efetuar. Se computarmos aquilo que num dado local é ganho anualmente pelos diferentes trabalhadores empregados em negócios comuns, como por exemplo os sapateiros ou tecelões, e aquilo que anualmente devem gastar, verificaremos que a primeira soma excede normalmente a segunda; mas se fizermos os mesmos cálculos relativamente a todos os conselheiros e estudantes de leis, nas diversas repartições dos tribunais, verificaremos que os seus ganhos anuais só cobrem uma pequena porção das despesas anuais, mesmo que cotemos aquelas pelo seu maior valor possível e estas pelo menor. A lotaria da lei, portanto, está muito longe de ser efetivamente honesta; e essa profissão é, como aliás muitas outras honrosas profissões liberais, deficientemente recompensada do ponto de vista de ganhos pecuniários.

Porém, apesar desses desencorajamentos, os espíritos mais generosos e liberais estão ansiosos por se dedicarem a tais profissões. Isto justifica-se por duas razões: primeiro, pelo desejo da reputação conseguida através delas; segundo, pela natural confiança que todos os homens depositam mais ou menos, não apenas nas suas capacidades, mas também na sua boa sorte.

Ter sucesso numa qualquer profissão em que poucos conseguem ultrapassar a mediocridade constitui o indício mais decisivo daquilo que é chamado gênio ou talento superior. A admiração pública que espera aqueles que revelam capacidades tão distintas constitui sempre uma parte da sua remuneração; essa parte será maior ou menor conforme a amplitude daquela admiração. Constitui uma parte apreciável da profissão de médico; uma talvez ainda maior no caso dos homens de leis; e em poesia ou filosofia constitui quase toda a remuneração.

Há alguns talentos belos e agradáveis que atraem alguma admiração, mas cujo exercício com o mero objetivo de conseguir ganhos pecuniários é considerado, com razão ou sem ela, como uma espécie de prostituição pública. Portanto, a recompensa pecuniária daqueles que exercem esses talentos deve ser suficiente para pagar o tempo, trabalho e despesa de os adquirir e ainda o descrédito que necessariamente os espera ao se preocuparem apenas com a subsistência. A recompensa exorbitante dos atores, cantores e dançarinos de ópera, etc., baseia-se nesses dois princípios: a raridade e a beleza desses talentos e o descrédito de os *empregar* por uma mera necessidade de subsistência. Parece absurdo à primeira

vista que se deva desprezar essas pessoas e no entanto recompensar os seus talentos com uma tão profunda liberalidade; porém, é precisamente o desprezo que obriga à maior remuneração. Se a opinião ou preconceito públicos se alterarem relativamente a essas ocupações, a sua recompensa pecuniária diminuirá rapidamente; mais pessoas se dedicarão a essas atividades e a competição reduzirá imediatamente o preço do seu trabalho. Se bem que esses talentos não sejam comuns, não são tão raros como se imagina. Muitas pessoas os possuem, se bem que desdenhem fazer uso deles; e muitas mais são capazes de os adquirir, se algo de honroso puder ser feito com eles.

O conceito presunçoso em que a maior parte dos homens tem as suas próprias capacidades é um antigo defeito notado pelos filósofos e moralistas de todos os tempos; mas a vaidade absurda que depositam na sua boa sorte tem sido menos notada se bem que seja, se possível, ainda mais universal. Não há nenhum homem vivo que, quando se encontra são de corpo e de espírito, não possua uma qualquer percentagem dessa vaidade. A possibilidade de ganhar é sobrevalorizada por todos os homens, e a de perder quase sempre subvalorizada e raramente tida na devida conta.

O fato de a possibilidade de ganho ser naturalmente sobrevalorizada pode ser demonstrado pelo grande interesse defrontado nas lotarias. O mundo nunca viu nem verá uma lotaria perfeitamente honesta, ou uma em que o ganho total equivalha ao total das perdas, porque aquele que o empreende não conseguiria qualquer lucro nessas condições. Nas lotarias do Estado os bilhetes nunca valem efetivamente o preço pago pelos subscritores originais e no entanto são vendidos no mercado por um valor vinte, trinta e, por vezes, quarenta por cento superior. A vã esperança de ganhar algum dos prêmios grandes é a única razão desta procura. As pessoas sãs não consideram uma loucura pagar uma pequena soma pela possibilidade de ganhar dez ou vinte mil libras, apesar de saberem que mesmo essa pequena soma é talvez vinte ou trinta por cento superior ao que efetivamente devam pagar. Numa lotaria em que nenhum prêmio exceda vinte libras, e apesar de sob certos pontos de vista se poder aproximar muito mais de uma lotaria honesta do que as lotarias vulgares do Estado, não há a mesma procura de bilhetes. Com o objetivo de aumentar as possibilidades de ganhar algum dos grandes prêmios, muitas pessoas compram vários bilhetes ou uma pequena de um número ainda maior de bilhetes. No entanto, não há qualquer afirmação matemática mais certa do que aquela segundo a qual quantos mais bilhetes comprarmos menores serão as possibilidades de ganhar. Se comprarmos todos os bilhetes da lotaria, perderemos certamente; e quantos mais comprarmos mais perto estaremos desta certeza.

O fato de a possibilidade de perder ser freqüentemente menosprezada, e de poucas pessoas lhe darem maior importância do que aquela que efetivamente tem, pode ser demonstrado pelos lucros bastante moderados dos seguros. Para fazer um seguro, quer se trate de um contra o fogo ou contra os riscos da navegação, deve pagar-se o suficiente para compensar as perdas normais, pagar as despesas de organização desse negócio e conseguir um lucro equivalente ao que

poderia ser obtido empregando o capital em qualquer outra atividade. A pessoa que não pague mais do que esta quantia não paga evidentemente mais do que o valor real do risco, ou o menor preço que lhe pode custar fazer esse seguro. Mas, se bem que muitas pessoas tenham ganho algum dinheiro com os seguros, poucas conseguiram assim grandes fortunas; e basta esta consideração para verificar que a proporção normal entre os lucros e as perdas não é mais vantajosa neste do que nos negócios comuns em que tantas pessoas conseguem fortunas. Porém, como o pagamento do seguro não é muito pequeno e como muitas pessoas desprezam o risco, raras são as que preferem pagá-lo. Se observarmos o que se passa em todo o território, verificaremos que dezenove de cada vinte casas, ou talvez mesmo noventa e nove em cem, não estão no seguro contra fogo. Os riscos da navegação são normalmente mais alarmantes para a maior parte das pessoas, e a proporção de navios que se encontram nos seguros já é muito maior; no entanto, muitos sucumbem em todas as estações e mesmo em tempo de guerra sem estarem no seguro. Talvez isto seja por vezes propositado; quando uma grande companhia, ou um grande mercador, tem vinte ou trinta navios no mar, pode não colocar alguns deles no seguro. O prêmio recebido por todos eles pode ser suficiente para compensar as possíveis perdas. De qualquer modo, a negligência nos seguros de navios, do mesmo modo que nos das casas, não é em muitos casos devida a esse tipo de cálculos mas a um mero menosprezo dos riscos a que as pessoas se sujeitam.

O desprezo pelo risco e a presunçosa esperança de sucesso nunca são tão ativos como na idade em que os jovens escolhem as suas profissões. O medo de azar é então incapaz de contrabalançar a esperança de boa sorte; é por isso que os jovens estão sempre dispostos a alistarem-se como soldados ou marinheiros ou ainda, quando pertencem a classes mais elevadas, a dedicarem-se às chamadas profissões liberais.

Todos sabemos aquilo a que se arrisca um soldado vulgar; mas esses jovens não têm em conta o perigo. Nunca há tantos jovens voluntários como no início de nova guerra. Apesar de raramente terem qualquer possibilidade de promoção, imaginam, com todas as ilusões próprias da sua idade, mil ocasiões em que poderão adquirir honra e prestígio mas que de fato nunca ocorrerão. Estas esperanças românticas são a única remuneração que recebem por dar o seu sangue; os seus salários são inferiores aos dos trabalhadores vulgares, e o trabalho que executam é muito mais fatigante.

A marinha não oferece tantas desvantagens como o exército. O filho de um operário ou artífice só pode freqüentemente ir para o mar desde que o seu pai consinta; mas já não necessita dessa autorização para entrar no exército. De fato. as outras pessoas podem ver alguma vantagem na sua dedicação à marinha; mas só ele pode encontrar qualquer interesse na vida militar. O grande almirante é menos admirado publicamente do que o grande general, e qualquer façanha cometida na marinha promete uma sorte e uma reputação menos brilhante do que há a esperar da realização de uma façanha semelhante no exército; esta diferença continua a existir em todos os níveis inferiores da hierarquia de ambas as armas.

De acordo com as regras da hierarquia, um capitão da marinha está ao mesmo nível de um coronel do exército; mas não partilha com ele de uma mesma consideração. Assim como os grandes prêmios da lotaria são aqui menos importantes, o mesmo deve acontecer quanto aos prêmios menores. Os marinheiros comuns, porém, conseguem mais freqüentemente uma promoção do que os soldados vulgares; e é a esperança desse prêmio que normalmente os leva a dedicarem-se a tal profissão. Se bem que o seu engenho e destreza sejam muito superiores aos de quase todos os artífices, e se bem que toda a sua vida seja uma contínua sucessão de dureza e perigo, só recebem por esse engenho e destreza, por essa dureza e perigo, pelo menos enquanto se mantêm como simples marinheiros, uma escassa recompensa que quase consiste apenas no prazer de exercerem essa profissão e de vencerem o perigo. Os seus salários não são maiores do que os dos trabalhadores do porto, os quais regulam o índice de salários dos homens do mar. Como estão continuamente a viajar de um porto para outro, o pagamento mensal daqueles que navegam entre todos os portos da Grã-Bretanha é mais nivelado que o de qualquer outro trabalhador nesses diferentes locais; e é o índice de salários pago pelo porto de onde sai a grande maioria dos marinheiros, ou seja, o porto de Londres, que regula os salários pagos em todos os outros. Em Londres os salários da maior parte dos diferentes tipos de trabalhadores são aproximadamente o dobro dos praticados em Edimburgo. Mas os marinheiros que saem do porto de Londres ganham pouco mais do que aqueles que saem do porto de Leith; quando muito, mais três ou quatro xelins. Aliás, essa diferença normalmente não é tão grande. Em tempo de paz, e no serviço mercante, o preço de Londres vai de um guinéu a cerca de vinte e sete xelins por mês. Um trabalhador vulgar em Londres, ao índice de nove ou dez xelins por semana, pode ganhar mensalmente entre quarenta e quarenta e cinco xelins; mas não esqueçamos que, além do seu salário, o marinheiro recebe ainda os víveres necessários. O valor destes, porém, talvez não exceda a diferença entre o seu salário e o do trabalhador vulgar; e, se bem que por vezes possa exceder, tal excesso não constituirá um ganho líquido do marinheiro, pois não poderá partilhar a comida com a sua mulher e família, que é forçado a manter apenas com os seus ganhos pecuniários.

Os perigos de uma vida de aventuras, em vez de desencorajarem os jovens, parecem freqüentemente levarem-nos a interessarem-se por ela. Uma mãe terna, nas camadas baixas da população, tem muitas vezes medo de enviar o seu filho para uma escola situada numa cidade portuária, pois talvez a vista dos navios e as conversas sobre aventuras de marinheiros possam levá-lo a entusiasmar-se pelo mar. A perspectiva de perigos distantes, dos quais nos esperamos livrar com a nossa coragem e engenho, não nos é desagradável e não aumenta por isso os salários do trabalho seja qual for o emprego. Já o mesmo não acontece naqueles empregos em que não há qualquer necessidade de coragem e engenho; nos negócios desse tipo os salários do trabalho são notavelmente altos. Essa característica corresponde um pouco ao desagrado de que há pouco falamos, e os seus efeitos sobre os salários do trabalho são portanto consideráveis.

Nos diversos empregos das reservas de capital, a taxa normal de lucro varia mais ou menos com a certeza ou incerteza da sua reposição. Esta é normalmente menos incerta no comércio interno do que nos negócios com o estrangeiro, e em certos ramos destes últimos mais do que noutros; no comércio com a América do Norte, por exemplo, mais do que no com a Jamaica. A taxa normal de lucro nem sempre aumenta com o risco; de qualquer modo não aumenta em proporção com ele, ou de forma a compensá-lo inteiramente. São freqüentes as falências nos negócios mais arriscados. O mais arriscado de todos, o do contrabando, apesar de ser muito lucrativo quando a aventura tem sucesso, é um caminho infalível para a falência. A vã esperança de sucesso parece também atuar aqui do modo que há pouco citamos, encorajando tantas aventuras nesse arriscado campo que a competição acaba por reduzir o lucro a um valor inferior àquele que é necessário para compensar o risco. Para o compensar completamente, os ganhos deveriam permitir os lucros normais do capital, prevenir todas as perdas ocasionais e fornecer ainda um pequeno excesso de lucro com a mesma natureza do lucro das casas de seguro. Se a reposição normal fosse suficiente para tudo isto, as falências não seriam mais freqüentes nesse negócio do que em qualquer outro.

Das cinco causas da variação dos salários do trabalho, só duas delas afetam os lucros da reserva de capital; o agrado ou desagrado do negócio e o risco ou a segurança com que ele é efetuado. No que diz respeito ao primeiro ponto, há pouca diferença entre a grande maioria dos diferentes empregos do capital, e muita na do trabalho; e quanto ao segundo, se bem que o lucro normal do negócio aumente com o risco, não parece aumentar em proporção com este. Conclui-se daqui que, numa mesma sociedade ou vizinhança, as taxas normais ou médias de lucro nos diferentes empregos da reserva de capital deveriam estar mais niveladas do que os salários em dinheiro dos diferentes tipos de trabalho. De fato, é isto que acontece. A diferença entre os ganhos de um trabalhador vulgar e os de um advogado ou médico com boa reputação é evidentemente muito maior do que a existente entre os lucros normais em dois quaisquer ramos de negócio. Além disso, a diferença aparente entre os lucros dos vários negócios é normalmente falseada pelo fato de nem sempre sabermos distinguir o que deve ser considerado como salário e o que deve ser considerado como lucro.

O lucro dos farmacêuticos é considerado como algo de extravagante. Este lucro aparentemente enorme, no entanto, constitui apenas um razoável salário do trabalho. A perícia de um farmacêutico é muito maior e delicada que a de qualquer outro artífice; e a confiança nele depositada é muito grande. É o médico dos pobres, e por vezes até dos ricos quando o perigo não é muito grande. A sua remuneração, portanto, deve ser concordante com a sua perícia e a confiança nele depositada, e depende normalmente do preço a que vende as drogas. O total de drogas vendidas por um farmacêutico durante um ano numa grande cidade talvez não lhe custe mais do que trinta ou quarenta libras; mas, mesmo que as venda por trezentas ou quatrocentas, ou seja, com cem por cento de lucro, é fácil ver que este lucro aparente não é mais do que o salário razoável do seu trabalho e a única forma de poder manter o negócio. A maior parte do lucro aparente é constituída por salários disfarçados sob a aparência de um lucro.

Numa pequena cidade portuária, um pequeno merceeiro conseguirá realizar um lucro de quarenta ou cinqüenta por cento sobre um capital de apenas cem libras, enquanto que um abastado comerciante por atacado nesse mesmo local raramente conseguirá mais de oito ou dez por cento sobre um capital de dez mil libras; o negócio do merceeiro pode ser muito necessário aos habitantes, e a exigüidade do mercado pode não admitir o emprego de grandes capitais. Nenhum homem, porém, deve apenas viver do negócio; deve ainda ter as qualificações necessárias para o saber efetuar. Mesmo que possua pouco capital, deve saber ler, escrever e contar, e ser ainda capaz de ajuizar corretamente do preço e qualidade de talvez cinqüenta ou sessenta tipos diferentes de mercadorias; deve ainda conhecer os mercadores em que essas mercadorias são mais baratas. Deve ter todo o conhecimento que portanto é necessário a um grande comerciante; e a única diferença entre ambos é que o primeiro tem um menor capital. Trinta ou quarenta libras por ano não podem ser consideradas uma recompensa muito grande pelo trabalho de uma pessoa tão conhecedora; se deduzirmos este salário do lucro aparente do seu capital, verificaremos que talvez nada mais reste do que o lucro normal da reserva utilizada. A maior parte do lucro aparente é portanto, também neste caso, um salário.

A diferença entre o lucro aparente da venda a retalho e o da venda por atacado é muito menor na capital do que nas pequenas cidades e vilas da província. Quando se podem empregar dez mil libras no negócio de mercearia, os salários do merceeiro constituem uma parcela mínima dos lucros reais de uma tão grande reserva. Os lucros aparentes do vendedor a retalho abastado, portanto, são nesse caso equivalentes aos do comerciante por atacado. É por essa razão que as mercadorias vendidas a retalho são normalmente tão baratas e muitas vezes até mais baratas na capital do que nas cidades pequenas e nas vilas da província. Os artigos de mercearia, por exemplo, são normalmente muito mais baratos; e o pão e a carne são de um modo geral tão baratos como na província. Não custa mais trazer artigos de mercearia para a cidade do que colocá-los nas vilas; mas já custa muito mais transportar para aí cereais e gado, pois a maior parte dessa mercadoria vem de uma distância muito maior. Sendo o preço primário dos artigos de mercearia semelhante em ambos os locais, sairão mais baratos onde lhes é aplicado um menor lucro. O custo primário do pão e da carne do açougueiro é maior nas grandes cidades do que na província; e se bem que o lucro aplicado nas cidades também seja menor, não ficam aí mais baratos. Nas mercadorias do mesmo tipo do pão ou da carne, a mesma causa que diminui o lucro aparente aumenta o custo primário. A extensão do mercado, que permite a utilização de maiores capitais, diminui o lucro aparente; mas, ao requerer abastecimentos de uma maior distância, aumenta o custo primário. A diminuição do primeiro e o aumento do segundo parecem, em muitos casos, contrabalançar-se um ao outro, o que constitui provavelmente a razão de, apesar de ser muito grande a diferença dos preços do cereal e do gado nas diferentes partes do reino, os do pão e da carne do açougueiro serem normalmente semelhantes na maior parte dele.

Se bem que os lucros do capital no comércio a retalho e por atacado sejam normalmente menores na capital do que nas pequenas cidades e vilas da província, conseguem-se porém grandes fortunas com pequenos capitais no primeiro caso, o que já não acontece no segundo. Nas pequenas cidades e vilas da província, e devido à exigüidade dos mercados, o comércio nem sempre pode aumentar proporcionalmente com o aumento dos capitais. Nessas zonas, portanto, e se bem que a taxa de lucro de uma entidade particular possa ser muito alta, o valor primário desse seu lucro nunca pode ser muito alto, nem portanto a sua acumulação anual de capitais. Nas grandes cidades, pelo contrário, o comércio pode desenvolver-se à medida que a reserva de capital aumenta, e o crédito de um homem comedido e econômico aumenta muito mais depressa do que a sua reserva. O seu comércio aumenta proporcionalmente ao aumento de ambos, e o total dos seus lucros eleva-se em proporção com a extensão do negócio; a acumulação anual de capitais será também proporcional ao aumento dos seus lucros. Porém, raramente acontece conseguirem-se grandes fortunas, mesmo nas grandes cidades, pelo desenvolvimento regular de um ramo de negócio bem conhecido; tal só se consegue ao longo de uma vida frugal e engenhosa, durante a qual é necessário prestar sempre a máxima atenção ao negócio. É certo que por vezes se conseguem fortunas rápidas em tais locais devido ao que é chamado o negócio de especulação. O mercador especulativo não exerce um negócio regular e bem conhecido; é mercador de cereais num dado ano, de vinhos no seguinte, de açúcar, tabaco ou chá no terceiro ano. Dedica-se a um negócio quando lhe parece que este é mais lucrativo do que habitualmente, e abandona-o quando prevê que os seus lucros vão voltar a nivelar-se com os dos outros negócios. Os seus lucros e perdas, portanto, não se mantêm em qualquer proporção regular com os de qualquer ramo de negócio contínuo e bem conhecido. Um corajoso aventureiro pode por vezes adquirir uma fortuna considerável com duas ou três especulações bem sucedidas; mas também pode perder tudo em duas ou três especulações que não tenham os resultados desejados. Este negócio só pode ser efetuado nas grandes cidades; só nos locais de maior comércio e contato entre os homens se pode obter a argúcia necessária para o realizar.

As cinco circunstâncias acima mencionadas, se bem que ocasionem consideráveis desigualdades nos salários do trabalho e nos lucros do capital, não dão origem a nenhuma das vantagens ou desvantagens, reais ou imaginárias, dos diferentes empregos do trabalho e do capital. A natureza dessas circunstâncias é tal que permitem apenas um pequeno ganho pecuniário em algumas indústrias, contrabalançando assim um maior ganho noutras.

A fim de que haja uma verdadeira igualdade de vantagens e desvantagens em todos os negócios, é necessário que se verifiquem três condições mesmo quando existe a maior liberdade. Primeiro, os empregos devem ser bem conhecidos e estarem instalados na região considerada; segundo, devem estar no seu estado normal ou, se se quiser, natural; terceiro, devem constituir o único ou o principal emprego daqueles que os exercem.

Em primeiro lugar, esta igualdade só pode surgir naqueles empregos que são bem conhecidos e estão há muito tempo instalados na região.

Onde todas as outras condições sejam iguais, os salários são normalmente maiores nos novos negócios. Quando um indivíduo pretende estabelecer uma nova manufatura, deve primeiro atrair com altos salários aqueles que estão empregados nas antigas indústrias; estes salários deverão ser maiores do que os que lhes pagam nessas outras indústrias, ou seja, do que os requeridos pela natureza do seu trabalho. Só muito tempo depois o nível dos salários voltará ao normal na nova manufatura. As manufaturas cuja procura depende da moda e do capricho estão continuamente a modificar-se e raramente se mantêm durante tempo suficiente para poderem ser consideradas como manufaturas estabelecidas há muito tempo; pelo contrário, aquelas cuja produção vai abastecer o hábito ou as necessidades são menos propensas a mudar, podendo uma mesma fábrica manter-se durante séculos. Os salários do trabalho serão portanto maiores nas manufaturas do primeiro tipo do que nas do segundo. Em Birmingham instalam-se principalmente manufaturas do primeiro tipo; em Sheffield, do segundo; e os salários do trabalho nesses diferentes locais estão perfeitamente de acordo com esta diferença na natureza das suas manufaturas.

O estabelecimento de uma qualquer nova manufatura, de um qualquer ramo novo de comércio, ou de um qualquer tipo novo de agricultura, é sempre uma especulação da qual o novo detentor de capitais espera retirar grandes lucros. Por vezes esses lucros são efetivamente grandes, e por vezes, aliás mais freqüentemente, talvez não o sejam; mas de um modo geral não se mantêm em qualquer proporção regular com os das antigas manufaturas dessa região. Se o projeto tem sucesso, são normalmente, no princípio, muito altos; quando o negócio ou atividade está perfeitamente estabelecido e se transforma em algo de bem conhecido, a competição reduz esses lucros para o nível dos dos outros negócios.

Em segundo lugar, esta igualdade de vantagens e desvantagens dos diferentes empregos do trabalho e do capital só pode surgir no estado normal ou, se se quiser, natural desses empregos.

A procura de quase todas as diferentes espécies de trabalho é por vezes maior ou menor do que a usual. No primeiro caso, as vantagens do emprego são maiores do que é hábito; e no segundo são menores. A procura de trabalho nos campos é maior na altura da ceifa do feno do que durante a maior parte do ano; e os salários sobem com esta procura. Em tempo de guerra, quando quarenta ou cinqüenta mil marinheiros são forçados a passar do serviço mercante para o do rei, a procura de marinheiros para os barcos mercantes aumenta necessariamente com a sua escassez, e os seus salários nessas ocasiões sobem normalmente de um guinéu e vinte e sete xelins para quarenta xelins e três libras por mês. Numa manufatura decadente, pelo contrário, muitos trabalhadores preferem contentar-se com salários inferiores aos demais do que abandonar o tipo de trabalho a que estão habituados.

Os lucros do capital variam com o preço das mercadorias em cuja produção é empregado. Quando o preço de qualquer mercadoria aumenta para *além do seu* valor normal, os lucros de pelo menos uma parte da reserva de capital empregada em colocá-lo no mercado acompanham esta subida; quando aquele preço dimi-

nui, os lucros desta parte do capital diminuem igualmente. Todas as mercadorias estão mais ou menos sujeitas a variações de preço, mas umas estão-no mais do que outras. Em todas as mercadorias que são produzidas pelo engenho humano, a quantidade de trabalho anualmente empregue é necessariamente regulada pela procura anual, de modo a que o produto médio anual possa, tanto quanto possível, ser igual ao consumo anual médio. Em alguns empregos, como já foi observado, uma mesma quantidade de trabalho produzirá sempre a mesma quantidade de mercadorias; nas manufaturas de linho ou de lã, por exemplo, o mesmo número de mãos produzirá anualmente uma quantidade constante de roupa de linho e de lã. O preço de mercado dessas mercadorias, portanto, só pode aumentar devido às alterações acidentais da procura. Um luto público aumenta o preço da roupa preta; mas, como a procura de muitos tipos de roupa de linho e de lã é muito uniforme, o mesmo acontece com o seu preço. Porém, existem outros empregos em que uma mesma quantidade de trabalho nem sempre produzirá a mesma quantidade de mercadorias. Uma mesma quantidade de trabalho produzirá, por exemplo, em diferentes anos, quantidades muito diferentes de cereal, vinho, lúpulo, açúcar, tabaco, etc. O preço dessas mercadorias, portanto, não varia apenas com as variações da procura, mas também com as muito maiores e mais freqüentes variações de quantidade existente no mercado, tornando-se extremamente flutuante. Mas o lucro de alguns dos comerciantes deverá necessariamente flutuar com o preço das mercadorias; é aliás aí que se deve verificar a atuação do mercador especulativo. Este mercador tentará comprá-las quando lhe parece que o seu preço vai subir, e vendê-las quando julga que irá baixar.

Em terceiro lugar, esta igualdade de vantagens e desvantagens dos diferentes empregos do trabalho e do capital só se pode verificar naqueles que constituírem o único ou principal emprego dos que neles trabalhem.

Quando uma pessoa consegue a sua subsistência num emprego que não lhe ocupa a maior parte do tempo, tentará muitas vezes ocupar os tempos livres trabalhando por salários menores do que aqueles que convêm à natureza do negócio.

Ainda subsiste em muitas partes da Escócia um grupo de pessoas chamadas Cotters ou Cottagers,[8] se bem que fosse mais numeroso há alguns anos. São uma espécie de servos dos senhores de terra e dos lavradores. A recompensa usual que recebem dos seus patrões é uma casa, um pequeno jardim para culturas menores, erva suficiente para alimentar uma vaca e, talvez, um acre ou dois de má terra arável. Quando o patrão necessita do seu trabalho, dá-lhes ainda dois celamins de farinha de aveia por semana, no valor de cerca de dezesseis *pence* esterlinos. Durante uma grande parte do ano o patrão tem pouca ou nenhuma necessidade do seu trabalho, e o cultivo de um terreno tão diminuto não é suficiente para ocupar todo o seu tempo. Quando eram mais numerosos do que o são atualmente, os cottagers estavam dispostos a dar o seu excesso de tempo contra uma pequena

[8] Camponeses que ocupam pequenas habitações rurais. (N. do T.)

recompensa a qualquer pessoa, e a trabalharem por salários menores do que os outros trabalhadores. Antigamente parecem ter sido muito vulgares em toda a Europa; nos campos mal cultivados e pouco habitados, a maior parte dos senhores de terras e lavradores não conseguia abastecer-se do grande número de mãos que o trabalho dos campos requer em certas estações. A recompensa diária ou semanal que esses trabalhadores recebiam ocasionalmente dos seus patrões não constituía evidentemente todo o preço do seu trabalho; a pequena parcela de terra que lhes era dada fazia também parte dele. Essa recompensa diária ou semanal, porém, parece ter sido considerada como único salário efetivo por muitos escritores que se preocuparam em descobrir os preços do trabalho e dos víveres nos tempos recuados e que tiveram grande prazer em considerar ambos muito baixos.

O produto desse trabalho torna-se freqüentemente mais barato no mercado do que conviria à sua natureza. As meias são confeccionadas em muitas partes da Escócia por um preço muito inferior ao que em qualquer outro lugar é necessário pagar para as tecer. São feitas por servos e trabalhadores que conseguem a maior parte da sua subsistência noutros empregos. Mais de mil pares de meias escocesas são anualmente importadas por Leith, onde o seu preço é de cinco *pence* ou sete *pence* o par. Em Lerwick, a pequena capital das ilhas Shetland, asseguraram-me que o preço vulgar do trabalho é de dez *pence* por dia; nessas mesmas ilhas tecem-se meias de lã vendidas a um guinéu por par ou ainda mais.

A fiação do linho é efetuada na Escócia de modo semelhante ao da confecção das meias pelos servos cujo tempo é principalmente ocupado por outros empregos. Como recebem nestes um pagamento que só lhes assegura uma pequena subsistência, tentam conseguir uma melhor situação dedicando-se a ambos esses negócios. Em muitas partes da Escócia, uma boa fiandeira pode ganhar vinte *pence* por semana.

Nas regiões mais opulentas, o mercado é normalmenre tão extenso que qualquer negócio é suficiente para empregar todo o trabalho e capital que nele pode ser utilizado. Os exemplos de pessoas vivendo de um emprego e simultaneamente obtendo ainda pequenas recompensas num outro só ocorrem em maior escala nos países nobres. Porém podemos encontrar outros exemplos desta situação, paradoxalmente, nas capitais dos países ricos. Creio que não existe nenhuma cidade européia em que a renda de casa seja mais cara do que em Londres; porém, em nenhuma outra capital é possível alugar tão barato um apartamento mobiliado. Este alojamento é muito mais barato em Londres do que em Paris, e até mais barato do que em Edimburgo para uma igual qualidade. Por muito extraordinário que possa parecer, é precisamente o alto preço da renda de casa que torna mais barato o alojamento. O valor das rendas de casa em Londres é uma conseqüência das causas que a tornam mais cara em toda as capitais, ou seja, o alto preço do trabalho, dos materiais de construção normalmente trazidos de grande distância, e principalmente do alto preço da renda do terreno em que as casas são construídas, pois cada dono desempenha em relação ao seu terreno o papel de um monopolista, pedindo muitas vezes por um simples acre de má terra na cidade um preço tão alto como o de cem acres do melhor terreno de cultivo; mas há que

tomar em conta os hábitos de cada povo, que obrigam o chefe de família a alugar em Inglaterra todo um prédio do primeiro ao último andar. Uma casa de habitação neste país significa tudo o que se encontra debaixo do mesmo teto. Na França, na Escócia e em muitos outros países da Europa, significa normalmente apenas um andar. Um homem de negócios londrino é obrigado a alugar um prédio inteiro na parte da cidade em que residem os seus clientes. Instala a sua loja no rés-do-chão e ocupa, com a sua família, o sótão; esse chefe de família procura então pegar parte da renda da casa alugando os dois andares do meio. Procura manter a sua família com o seu negócio e não com o valor desses arrendamentos. Nos outros países, em Paris ou em Edimburgo, as pessoas que arrendam andares não têm normalmente outros meios de subsistência; e o preço do alojamento deve ser suficiente para pagar não apenas a renda da casa como ainda o total das despesas da família.

PARTE II — Desigualdades ocasionadas pela política econômica européia

Acabamos de ver as desigualdades de vantagens e desvantagens dos diferentes empregos do trabalho e do capital que são provocados pela ausência de qualquer um dos três requisitos acima mencionados mesmo quando existe a maior liberdade de atuação. Mas a política européia, que não deixa as coisas evoluírem em plena liberdade, dá origem a desigualdades muito mais importantes.

Isto acontece principalmente das seguintes três formas. Em primeiro lugar, restringindo a competição em alguns empregos a um número de pessoas inferior ao que efetivamente poderia estar interessado em ocupar-se deles; em segundo lugar, aumentando a competição noutros empregos mais do que seria natural; e em terceiro, obstruindo a livre circulação do trabalho e do capital de emprego para emprego e de local para local.

Em primeiro lugar, a política da Europa dá origem a importantes desigualdades de vantagens e desvantagens nos diferentes empregos do trabalho e do capital restringindo a competição em alguns empregos a um número de pessoas menor do que aquele que em princípio estaria interessado em dedicar-se a eles.

Os privilégios exclusivos das corporações constituem o meio principal de alcançar este objetivo.

O privilégio exclusivo de uma corporação restringe necessariamente a competição na cidade em que se está estabelecida. O requisito normalmente exigido para obter a liberdade de se dedicar a um dado negócio é o de ter trabalhado como aprendiz às ordens de um mestre suficientemente qualificado dessa cidade; ora, as leis da corporação regulam por vezes o número de aprendizes que cada patrão pode ter, e quase sempre o número de anos que cada aprendiz é obrigado a servir. A intenção destes dois regulamentos consiste em restringir o número de pessoas dedicadas ao negócio a um número muito menor do que aquele que estaria disposto a ocupar-se dele. A limitação do número de aprendizes restringe-o diretamente: um prazo longo de aprendizado restringe-o indiretamente, aumentando a despesa da educação.

Em Sheffield, nenhum mestre de cutelaria pode ter mais do que um aprendiz, de acordo com as leis da corporação; em Norfolk e em Norwich, nenhum mestre tecelão pode ter mais do que dois aprendizes sob multa de cinco libras pagas ao rei; nenhum mestre de chapelaria pode ter mais do que dois aprendizes em qualquer parte da Inglaterra ou nas colônias inglesas sob multa de cinco libras por mês, metade para o rei e metade para aquele que o demande judicialmente em qualquer tribunal de registro. Estes regulamentos, se bem que tenham sido confirmados por uma lei do reino, são evidentemente ditados pelo mesmo espírito corporativo que anima a lei de Sheffield acima citada. Os tecelões de seda em Londres quase não admitiram nenhum aprendiz durante um ano quando a corporação publicou uma lei restringindo a dois o número de aprendizes por mestre. Foi necessário um ato particular do Parlamento para rescindir esta lei.

Antigamente, em toda a Europa, parece ter sido de sete anos o prazo normalmente estabelecido para a duração do aprendizado na maior parte dos negócios regidos por corporações. Todas essas corporações eram antigamente chamadas universidades, que é efetivamente o termo latino mais correto para qualquer corporação. A universidade de ferreiros, a universidade de alfaiates, etc., são expressões que facilmente encontramos nos velhos alvarás das antigas cidades. Quando aquelas corporações especiais que agora são chamadas universidades foram estabelecidas, o número de anos que era necessário estudar para obter o grau de mestre em artes foi evidentemente copiado das condições de aprendizagem dos negócios comuns que tinham sido muito antes corporativizados. Como era necessário servir sete anos às ordens de um mestre suficientemente qualificado para se poder ascender à categoria de mestre e admitir aprendizes de um negócio vulgar, também era necessário estudar durante sete anos sob um mestre suficientemente qualificado para adquirir o grau de mestre, professor ou doutor (palavras que antigamente eram sinônimas), nas artes liberais, e para ter estudantes ou aprendizes (palavras que originalmente eram também sinônimas) a estudar às suas ordens.

Pelo 5.º Édito de Elizabeth, normalmente chamado Estatuto de Aprendizagem, foi determinado que nenhuma pessoa deveria no futuro exercer qualquer negócio, profissão ou ofício nesse tempo exercido em Londres sem ter previamente servido como aprendiz durante pelo menos sete anos; e aquilo que antes tinha sido apenas uma lei de muitas corporações passou em Inglaterra a ser uma lei pública e geral para todos os negócios efetuados nas cidades mercantis. Se bem que as palavras do estatuto sejam muito gerais e pareçam incluir todo o reino, foi por interpretação limitado às cidades com mercado, pois verificou-se que nas aldeias da província qualquer pessoa pode exercer diversos negócios, se bem que não tenha servido durante sete anos de aprendizado em cada um deles; teve-se em conta que essa situação era conveniente para os habitantes dessas aldeias e que o número de pessoas não era, nesses casos, normalmente suficiente para abastecer cada negócio com o número necessário de mãos.

Por uma estrita interpretação à letra, verificamos ainda que este estatuto só atuava sobre os negócios estabelecidos em Inglaterra antes de ser publicado e que

nunca foi estendido àqueles que foram introduzidos depois disso. Esta limitação deu origem a diversas distinções que, a serem consideradas como regras de política econômica, pareceriam perfeitamente loucas. Considerou-se, por exemplo, que um fabricante de coches não podia fazer nem empregar homens que façam as rodas dos coches, sendo forçado a comprá-las a um mestre artífice de rodas, pois este último ofício era efetuado em Inglaterra antes do 5.º Édito de Elizabeth. Mas um artífice de rodas, mesmo que não tenha servido como aprendiz na construção de coches, pode fazê-los ou empregar homens para os fazerem; de fato, esse negócio não era exercido na Inglaterra na altura em que foi editado o estatuto. As manufaturas de Manchester, Birmingham e Wolverhampton são muitas das que não estão incluídas no estatuto por não existir nada de semelhante em Inglaterra antes dele.

Em França, a duração da aprendizagem varia com as diversas cidades e negócios. Em Paris, o tempo de aprendizado requerido pela maior parte das corporações é de cinco anos; mas, antes de poder ser qualificado como mestre, todo aquele que termina o aprendizado é ainda obrigado a servir outros cinco anos como artífice. Durante este último período é chamado companheiro do seu mestre.

Na Escócia não existe qualquer lei geral que regule universalmente a duração da aprendizagem. O tempo requerido varia com as corporações. Quando é muito longo, pode-se abreviá-lo pagando uma pequena quantia. Em muitas cidades, basta igualmente uma pequena soma de dinheiro para adquirir a possibilidade de exercer livremente qualquer dos negócios corporatizados. Os tecelões de linho e de roupa de cânhamo, principais manufaturas do país, assim como os artífices que os servem, como por exemplo os fabricantes de rodas, fabricantes de cilindros, etc., podem exercer o seu negócio em qualquer cidade em que existam corporativas sem pagar qualquer quantia. Em todas estas cidades as pessoas são livres de vender carne em qualquer dia útil da semana. Na Escócia o período normal de aprendizagem é de três anos, mesmo no caso de alguns negócios mais difíceis; e não conheço qualquer outro país da Europa em que as leis das corporações sejam em geral tão pouco opressivas.

O patrimônio que cada homem tem sobre o seu próprio trabalho, que constitui a base de qualquer outra propriedade, é sagrado e inviolável. O patrimônio de um homem pobre repousa na sua força e na habilidade das suas mãos; impedi-lo de empregar esta força e habilidade da forma que lhe parece melhor sem injúria para os seus vizinhos é uma nítida violação desta propriedade sagrada. É uma atitude manifesta contra a justa liberdade do trabalhador e daqueles que possam estar dispostos a empregá-lo; do mesmo modo que impede o primeiro de trabalhar naquilo que lhe interessa, impede também os segundos de o empregarem naquilo que acham melhor. A tarefa de ajuizar qual é o emprego a que um homem se ajusta melhor é algo que deve ser deixado aos seus possíveis patrões, cujo interesse está aí implicado; a aparente ansiedade de um homem de leis que se preocupe com a possibilidade de estes empregarem um homem que não tenha qualificação suficiente para o trabalho a realizar é evidentemente tão impertinente como opressiva.

A instituição de longos períodos de aprendizagem não nos pode dar a certeza de que não surjam indivíduos insuficientemente formados num dado negócio. Quando isto acontece, deve-se normalmente a fraudes e não a falta de capacidade; e por muito longa que seja a aprendizagem, nunca poderá evitar a fraude. Para prevenir estes abusos são necessários regulamentos muito diferentes. A marca genuína que é feita na prata e os carimbos feitos nas roupas de linho e de lã dão ao comprador muito maior segurança do que qualquer estatuto de aprendizagem; o comprador procura essa marca, mas nunca pergunta onde é que o artífice fez a sua aprendizagem de sete anos.

A instituição de uma longa aprendizagem não serve efetivamente para formar jovens nas atividades industriais. Um artífice que trabalhe à peça é necessariamente engenhoso, pois é através da sua atividade que consegue obter quaisquer benefícios; um aprendiz será normalmente preguiçoso porque não tem qualquer interesse imediato no negócio. Nos empregos vulgares, o que mais interessa no trabalho é precisamente a sua recompensa. Aqueles que se encontram mais cedo em condições de gozarem essa recompensa são precisamente aqueles que mais se preocupam com o trabalho e a quem interessa adquirir rapidamente a habilidade suficiente para o realizar. Qualquer jovem concebe naturalmente uma aversão pelo trabalho quando durante muito tempo não recebe qualquer recompensa por ele. Os rapazes que são educados como aprendizes pela caridade pública ficam normalmente nessa situação durante mais tempo do que é normal, tornando-se mais preguiçosos e perdendo quaisquer méritos.

Estes períodos de aprendizagem eram ignorados pelos antigos. Os deveres recíprocos do mestre e dos aprendizes constituem um tema bastante importante em qualquer código moderno; mas a lei romana é perfeitamente silenciosa a este respeito. Não conheço qualquer palavra grega ou romana (e suponho que me posso aventurar a dizer que tal palavra não existe) que exprima a idéia que agora exprimimos pela palavra "aprendiz", um servo que trabalha num dado negócio para mero benefício do seu patrão durante um certo período de anos, contra a garantia de que o mestre lhe ensinará tal negócio.

A longa aprendizagem é, além disso, perfeitamente desnecessária. As Artes, que são muito superiores aos negócios vulgares, de fabricar por exemplo relógios de parede ou de mão, não contêm conhecimentos tão importantes que justifiquem um longo período de aprendizagem. A invenção dessas belas máquinas, com efeito, e mesmo a de alguns instrumentos usados no seu fabrico, deve ter sido o resultado de muito pensamento e de muito tempo, e pode ser justamente considerada como constituindo um dos esforços mais felizes do engenho humano. Mas depois de ter surgido essa invenção e de ter sido bem compreendida, a mais completa aprendizagem do modo como devem ser utilizados os instrumentos e como deve ser construída a máquina não pode requerer mais do que algumas semanas; talvez até sejam suficientes alguns dias. Nos comércios mecânicos vulgares, bastará decerto perder apenas alguns dias de estudo. É verdade que a destreza da mão, mesmo nos negócios vulgares, não pode ser adquirida senão depois de muita prática e experiência; mas o jovem praticará com muito maior diligência e atenção

se desde o princípio for pago como artífice, proporcionalmente ao pouco trabalho que possa desde logo executar, e pagando por si próprio os materiais que possa por vezes estragar devido à inexperiência e falta de jeito. A sua educação será assim mais efetiva, e sempre menos monótona e cara. Só o mestre perderia, pois deixaria de ter à sua disposição, durante anos a fio, o trabalho de um homem a quem não paga salários. Quando chegar a mestre, talvez o próprio aprendiz perca também; num negócio tão facilmente compreensível haveria mais competidores e os seus salários, quando o aprendiz se transformasse num verdadeiro trabalhador, seriam muito menores do que o são agora. O mesmo aumento de competição reduziria os lucros dos mestres e os salários dos trabalhadores. Todos os negócios, profissões e ofícios sairiam perdendo, mas o público ganharia com isso, pois o trabalho de todos os artífices chegaria assim mais barato ao mercado.

As cidades conseguem no campo toda a sua subsistência e os materiais necessários para a sua indústria. Este abastecimento é pago pela cidade de duas maneiras: primeiro, mandando para o campo uma parte daqueles materiais transformados pelas suas indústrias, caso em que o seu preço já vem aumentado pelos salários dos operários que os transformaram, e pelos lucros dos seus mestres ou patrões; em segundo lugar, mandando para o campo uma parte do produto rude ou manufaturado que veio de outros países ou de distantes partes do mesmo país; neste caso, também o preço original dessas mercadorias é aumentado pelos salários dos homens que asseguram o seu transporte e pelos lucros dos mercadores que os empregam. O que é ganho pelo primeiro destes dois ramos de comércio constitui aquilo que é ganho pela cidade através das suas manufaturas; o que é ganho através do segundo ramo constitui o lucro do seu comércio interno e externo. Os salários dos trabalhadores e os lucros dos seus diversos patrões constituem o total dos ganhos nos dois ramos do comércio. Quaisquer que sejam os regulamentos que portanto tendam a aumentar esses salários e lucros para além daquilo que normalmente seriam, tendem a permitir à cidade comprar, com uma pequena quantidade do seu trabalho, o produto de uma maior quantidade do trabalho do campo. Dão aos comerciantes e artífices da cidade uma vantagem sobre os senhores de terras, lavradores e trabalhadores do campo, quebrando assim a natural igualdade que de outro modo existiria no comércio que se realiza entre a cidade e o campo. O produto anual global do trabalho da sociedade é anualmente dividido entre esses dois tipos de pessoas; através desses regulamentos, uma maior parte desse produto é dada aos habitantes da cidade, e uma menor aos do campo.

O preço que a cidade realmente paga pelas provisões e materiais importados anualmente é a quantidade de manufaturas e outras mercadorias dela exportadas anualmente. Quanto mais caras forem estas últimas, mais baratas saem as primeiras; a indústria das cidades torna-se mais vantajosa e a dos campos menos vantajosa.

O fato de a indústria efetuada nas cidades ser, em toda a Europa, mais vantajosa do que a efetuada no campo pode ser demonstrado por uma simples observação, sem ser necessário entrar em cálculos complicados. Em todos os países da

Europa encontramos pelo menos cem pessoas que adquiriram grandes fortunas partindo de pequenos capitais iniciais através do comércio e das manufaturas, indústrias características das cidades, por cada uma que consegue o mesmo resultado através da atividade típica dos campos, ou seja, da obtenção de materiais em bruto através do desenvolvimento e do cultivo dos campos. Logo, devemos concluir que a indústria é mais bem recompensada, que os salários do trabalho e os lucros do capital são maiores na primeira situação do que na segunda. Mas o capital e o trabalho procuram naturalmente o emprego mais vantajoso; logo, deslocam-se tanto quanto podem para a cidade, fugindo do campo.

Os habitantes de uma cidade podem facilmente fazer alianças entre si na medida em que vivem bastante perto uns dos outros. É assim que os mais insignificantes negócios efetuados nas cidades foram, num ou noutro local, divididos em corporações; e mesmo naqueles locais em que isso não aconteceu permanece o espírito corporativo, a recusa de aceitar estrangeiros, a aversão pelos aprendizes, a manutenção do segredo dos negócios. Esta situação leva os comerciantes, através de associações e convênios voluntários, a impedirem qualquer competição verdadeiramente livre que não possam proibir diretamente por leis corporativas. Os negócios que apenas empregam um número reduzido de mãos entram muito mais facilmente nessas combinações. Talvez baste apenas meia dúzia de cardadores de lã para manter mil fiandeiros e tecelões a trabalhar. Se essa meia dúzia de pessoas combinar entre si não admitindo quaisquer aprendizes, não só monopolizará o emprego como ainda reduzirá todo esse tipo de manufatura a uma espécie de domínio privado no qual poderá aumentar o preço do seu trabalho muito acima daquilo que concorda com a sua natureza.

Os habitantes do campo, dispersos por lugares distantes, não podem reunir-se com tanta facilidade; não só não se constituem em corporação como nem sequer defendem o espírito de corporação. Nunca consideraram necessária uma aprendizagem para qualificar melhor o trabalhador para produção agrícola, a grande indústria do campo. Depois daquilo a que se chama belas-artes e das profissões liberais, não existe porém outro negócio que requeira talvez um tão grande conhecimento e uma tão grande experiência. Os inumeráveis volumes que têm sido escritos em todas as línguas dão-nos a certeza de que em nenhuma das nações mais cultas esse trabalho foi alguma vez considerado como facilmente compreensível. E será em vão que esperaremos adquirir em qualquer desses volumes um conhecimento das suas várias e complexas operações tão completo como o do mais vulgar agricultor, e isto independentemente da forma douta como esses autores possam falar do assunto. São poucos os negócios mecânicos vulgares cujas operações, pelo contrário, não podem ser completa e claramente explicadas num panfleto de algumas páginas, ou em imagens comentadas por algumas palavras. Na história das artes, agora publicada pela Academia Francesa das Ciências, algumas delas são explicadas desse modo. A direção das operações, que, porém, devem variar com as mudanças do tempo e muitos outros acidentes, requer muito mais discernimento do que o necessário para aquelas que não são afetadas por quaisquer alterações.

Não é apenas a arte do lavrador, a direção geral das operações de agricultura, que requer muito mais habilidade e experiência do que a maior parte dos negócios mecânicos; o mesmo acontece com muitos ramos inferiores do trabalho dos campos. O homem que trabalha com latão ou ferro, trabalha com instrumentos e sobre materiais cuja têmpera é sempre a mesma, ou é muito semelhante; mas o homem que ara a terra com uma parelha de cavalos ou bois já utiliza instrumentos cujas saúde, força e têmpera variam muito com as ocasiões. A condição dos materiais em que trabalha é tão variável como a dos instrumentos que utiliza; uns e outros devem ser tratados com muito conhecimento e paciência. O camponês vulgar, apesar de ser normalmente considerado como um exemplo típico de estupidez e ignorância, raras vezes falha no seu conhecimento. Está efetivamente menos habituado aos contatos sociais do que o mecânico que vive numa cidade; a sua voz e linguagem são mais grosseiras e mais difíceis de compreender por aqueles que não estão habituados a elas. A sua inteligência, porém, devido a estar habituada a ter em conta um grande número de objetos, é normalmente muito superior à do mecânico cuja atenção apenas se prende normalmente, de manhã até à noite, à realização de uma ou duas operações muito simples. A superioridade dos níveis inferiores de habitantes dos campos em relação aos das cidades é bem conhecida por todos aqueles que por negócio ou curiosidade tiveram oportunidade de conversar muito com ambos. Na China e no Indostão, aliás, tanto o nível social como os salários dos trabalhadores dos campos são superiores aos da maior parte de artífices e manufatureiros. O mesmo aconteceria provavelmente em todo lado se as leis das corporações e o espírito de corporação não o impedissem.

A superioridade de que a indústria das cidades goza em todos os cantos da Europa sobre a dos campos não é apenas quanto às corporações e às suas leis: fundamenta-se ainda em muitos outros regulamentos. Os pesados impostos sobre as manufaturas estrangeiras e sobre as mercadorias importadas por mercadores tendem a reforçar essa situação. As leis corporativas permitem aos habitantes das cidades aumentar os seus preços, sem temerem a possibilidade de enfrentar qualquer competição com os camponeses; aqueles outros regulamentos permitem-lhes ainda não terem quaisquer problemas com uma possível competição dos países estrangeiros. O aumento de preço devido a estas duas causas é afinal pago pelos senhores de terras, lavradores e trabalhadores dos campos, que raramente se opuseram ao estabelecimento daqueles monopólios. Esses homens não têm qualquer inclinação ou aptidão para efetuarem combinações entre si; e o clamor *e o sofisma* dos mercadores e manufatureiros facilmente os persuadem de que o interesse privado e o de uma parte subordinada na sociedade corresponde ao interesse geral dessa mesma sociedade.

Na Grã-Bretanha a superioridade da indústria das cidades sobre a dos campos parece já ter sido maior do que o é atualmente. Os salários do trabalho nos campos estão agora mais próximos dos do trabalho manufatureiro, e os lucros do capital empregado na agricultura mais próximos dos do capital utilizado no comércio e nas manufaturas do que aconteceu no século passado ou nos inícios

do atual. Esta mudança deve ser considerada como a necessária se bem que tardia conseqüência do extraordinário encorajamento dado à indústria das cidades. O capital nelas acumulado torna-se com o tempo tão grande que já não pode conseguir a mesma taxa de lucro que antes realizava nos tipos de indústria praticados nas cidades. Estas indústrias têm os seus limites, como aliás quaisquer outras; e o aumento do capital reduz necessariamente o lucro ao aumentar a competição. A queda da taxa de lucro nas cidades leva à aplicação de parte do capital no campo, o que, criando uma nova procura de mão-de-obra camponesa, aumenta necessariamente os salários aí praticados. O capital estende-se portanto, se me é permitido falar assim, pela face da terra, e ao ser aplicado na agricultura é em parte restituído ao campo que originalmente permitira, em grande medida, a sua grande acumulação nas cidades. Procurarei demonstrar mais adiante que o maior desenvolvimento do campo é devido em toda a Europa a esses movimentos do capital cuja reserva originalmente se acumulara nas cidades; tentarei demonstrar simultaneamente que, apesar de alguns países terem atingido assim um considerável grau de opulência, esse desenvolvimento é necessariamente lento, incerto e pode ser interrompido por uma enorme quantidade de acidentes, sendo de qualquer modo contrário à ordem da natureza e da razão. Procurarei indicar tão claramente quanto me for possível, no terceiro e quarto livros deste inquérito, os interesses, preconceitos, leis e costumes que deram origem a esta situação.

As pessoas que se dedicam a um mesmo negócio raramente se encontram, mesmo que o seu interesse imediato seja a diversão, sem que de qualquer modo a conversação deixe de acabar numa espécie de conspiração contra o público, ou em alguma combinação cujo objetivo seja o de aumentar os preços. É efetivamente impossível evitar essas reuniões através de qualquer lei fácil de executar e concordante com o espírito de liberdade e de justiça. Mas, se bem que a lei não possa impedir as pessoas que se dedicam a um mesmo negócio de se juntarem, não deve fornecer qualquer regulamento que facilite essas assembléias, e muito menos torná-las necessárias.

Um regulamento que obriga todos aqueles que se dedicam a uma mesma tarefa numa dada cidade a indicar os seus nomes e residências num registro público facilita essas assembléias. Permite que travem conhecimentos entre si muitos indivíduos que de outro modo talvez nunca se encontrassem, e dá a cada homem de uma dada indústria uma informação sobre a forma como deverá procurar qualquer seu colega.

Um regulamento que permite àqueles que se dedicam a uma mesma atividade fazerem coletas entre si a fim de ajudarem os seus pobres, os seus doentes, as suas viúvas e os seus órfãos, torna necessárias essas assembléias na medida em que lhes fornece um tema comum de discussão.

As corporações, além de tornarem necessárias essas assembléias, permitem que sejam aceites pela totalidade dos seus membros as decisões que foram tomadas apenas por uma maioria. Num comércio efetivamente livre, nenhuma decisão efetiva poderia ser tomada sem ser pelo consentimento unânime de cada simples comerciante, e só se poderia manter enquanto todos os membros mantivessem a

mesma opinião. A maioria dos membros de uma corporação pode portanto emitir leis e multas que limitarão a competição de uma forma mais efetiva e durável do que qualquer outra combinação voluntária.

A pretensão de que as corporações são necessárias para um melhor governo dos negócios não tem qualquer fundamento. A disciplina real e efetiva que é exercida sobre um trabalhador não é a da corporação mas a dos seus clientes. É o medo de perder o emprego que restringe as suas fraudes e corrige a sua negligência. Uma corporação exclusiva necessariamente enfraquece a força desta disciplina: só pode dedicar-se à profissão um certo número de trabalhadores, quer trabalhem bem ou mal. É devido a isto que em muitas cidades corporativas de grande importância não se encontra qualquer trabalhador com uma qualidade razoável mesmo em alguns dos negócios mais necessários. Para conseguirmos um trabalho bem feito somos obrigados a procurá-lo nos subúrbios, onde os trabalhadores, não tendo qualquer privilégio exclusivo, dependem apenas de si mesmos, e somos depois forçados a passar o produto para dentro da cidade da forma mais discreta possível.

É deste modo que a política econômica da Europa, restringindo a competição em alguns empregos a menos pessoas do que aquelas que poderiam estar efetivamente interessadas em exercê-lo, ocasiona uma importante desigualdade das vantagens e desvantagens dos diferentes empregos do trabalho e do capital.

Em segundo lugar, a política da Europa, aumentando demasiadamente a competição em alguns empregos, dá origem a um outro tipo de desigualdades no número de vantagens e desvantagens dos diferentes empregos do trabalho e do capital.

Considerou-se de tão grande importância o fato de os jovens serem educados para certas profissões, que por vezes o público ou a piedade dos ricos se sentiram obrigados a estabelecer muitas pensões, bolsas de estudos de atividades profissionais e nas universidades, etc., com aquele objetivo, levando muitas pessoas a dedicarem-se a negócios em que em princípio não estariam interessadas. Em todos os países cristãos, segundo creio, a educação da maior parte dos homens da Igreja é paga deste modo. Poucos deles são educados à sua própria custa. A educação longa, monótona e cara daqueles que estão nestas condições, portanto, nunca será suficientemente recompensada, pois a Igreja é povoada por um grande número de pessoas que, com o objetivo de conseguirem emprego, estão dispostas a aceitar uma recompensa muito menor do que aquela que deveriam exigir se pretendessem reembolsar os custos da sua educação; *desse modo*, a competição entre os pobres destrói a possível recompensa dos ricos. Não há dúvida de que seria indecente comparar um cura ou um capelão com um trabalhador de qualquer comércio vulgar; porém, o pagamento de um cura ou de um capelão pode muito bem ser considerado da mesma natureza dos salários de qualquer trabalhador. Todos eles são pagos por um trabalho que fazem de acordo com um contrato a que se vincularam perante os seus respectivos superiores. Até meados do século XIV, o pagamento usual na Inglaterra a um cura ou ao padre de uma paróquia era de cinco *merks*, contendo aproximadamente tanta prata

como dez libras no nosso dinheiro atual, como podemos verificar lendo os decretos que regulamentaram o assunto em diversos concílios nacionais. Nessa mesma época considerava-se que o salário de quatro *pence* por dia, contendo a mesma quantidade de prata que hoje existe num xelim, constituía o pagamento normal de um mestre maçăo, e três *pence* por dia, igual a nove *pence* do nosso atual dinheiro, o de um artífice maçăo.[9] Os salários de ambos, supondo que tinham emprego todos os dias, eram muito superiores aos de um cura. O salário do mestre maçăo, supondo que năo conseguia emprego durante um terço do ano, seria perfeitamente igual ao daquele. Declara-se no 12°. Édito da Rainha Ana que, "onde, por necessidade de uma suficiente manutençăo e encorajamento aos curas, estes devam ser abundantemente abastecidos, o bispo tem poderes para fixar por escritos feitos com a sua măo e tendo o seu selo um certo estipêndio que năo exceda mais de cinqüenta ou menos de vinte libras por ano". Hoje consideram-se quarenta libras por ano como um pagamento muito bom para um cura, e, apesar deste regulamento, muitos curas recebem anualmente menos de vinte libras. Há artífices de sapataria em Londres que ganham quarenta libras por ano, e raros săo os trabalhadores industriosos de qualquer tipo nessa metrópole que năo ganham mais de vinte. Esta última soma năo excede aquilo que é freqüentemente pago aos trabalhadores vulgares em muitas regiőes componesas. Sempre que se utilizou a lei para regular os salários dos trabalhadores, foi mais com o objetivo de os baixar do que de os aumentar, mas a lei tentou muitas vezes aumentar os salários dos curas e, desejando aumentar a dignidade da Igreja, obrigar os párocos a darem-lhes mais do que a escassa subsistência que eles próprios poderiam estar dispostos a aceitar. Em ambos os casos a lei parece ter sido igualmente impotente, nunca tendo sido capaz de aumentar os salários dos curas ou de diminuir os dos trabalhadores até aos valores que se pretendiam; nunca conseguiu impedir os curas de preferirem aceitar um salário abaixo do legal, devido à indigência da sua situaçăo e ao grande número dos seus competidores, e os trabalhadores de receberem mais devido à competiçăo entre aqueles que procuram conseguir qualquer lucro ou prazer ao empregá-los.

Os grandes benefícios e as dignidades eclesiásticas suportam a honra da Igreja apesar das más condiçőes em que se encontram alguns dos seus membros inferiores. O respeito adquirido pela profissăo faz também parte das compensaçőes recebidas até pelo cura em piores condiçőes. Na Inglaterra, e em todos os países de fé católica e romana, a lotaria da Igreja é na realidade muito mais vantajosa do que é necessário. O exemplo das igrejas da Escócia, de Genebra e de muitas outras igrejas protestantes pode dar-nos a certeza de que, numa profissăo tăo honrosa e procurada, as esperanças de conseguir benefícios muito mais razoáveis levarăo um número suficiente de homens cultos, decentes e respeitáveis para as ordens sagradas.

Nas profissőes em que năo há benefícios, como a das leis e a medicina, se uma igual proporçăo de pessoas fosse educada à custa do público, a competiçăo

[9] Consultar o Estatuto dos Trabalhadores. (N. do A.)

tornar-se-ia tão grande que diminuiria rapidamente a recompensa pecuniária. Então, deixaria de interessar a qualquer homem ser educado para tal profissão à sua própria custa, e esta seria abandonada àqueles que para ela foram educados pela caridade pública, cujo número e necessidades os obrigariam em geral a contentarem-se com uma recompensa miserável, com a total degradação das atualmente muito respeitáveis profissões das leis e da medicina.

Esse pouco próspero tipo de homens conhecidos por homens de letras está muito perto da situação em que se encontrariam os advogados e os médicos se se verificasse a situação acima indicada. Em todas as partes da Europa a maior parte deles foi educada para a Igreja mas foi impedida por diferentes razões de entrar nas ordens. Foram portanto, normalmente, educados pela despesa pública, e o seu número é em todo lado tão grande quanto é normalmente necessário para reduzir o preço do seu trabalho a uma recompensa bastante pobre.

Antes da invenção da arte da Imprensa, o único emprego através do qual os homens de letras podiam ganhar alguma coisa com os seus talentos era o de professor público ou privado, ou seja, comunicando às outras pessoas a sabedoria curiosa e útil que pudessem ter adquirido; e esta tarefa é ainda hoje mais honrosa, mais útil e normalmente mais lucrativa do que a de escrever para um vendedor de livros, atividade que passou a existir depois da invenção da imprensa. O tempo de estudo, o gênio, o conhecimento e a aplicação necessários para qualificar um eminente professor de ciências são pelo menos iguais aos necessários para qualificar os maiores advogados ou médicos. Mas a recompensa normal de um professor eminente não tem qualquer semelhança com a de qualquer advogado ou médico, pois a profissão do primeiro é efetuada por muitas pessoas indigentes que nela foram educadas pela despesa pública, ao passo que nas dos outros dois poucos foram aqueles que não foram educados à sua própria custa. A recompensa normal que, portanto, têm os professores públicos ou privados, por muito pequena que pareça, seria ainda menor se tivessem de sofrer a competição daqueles homens de letras que escrevem para ganhar o seu pão. Antes da invenção da arte da imprensa, as palavras estudante e pedinte parecem ter sido sinônimas; os diferentes governadores das universidades, antes desse invento, parecem ter dado freqüentemente licença aos seus alunos para pedirem.

Antigamente, antes de terem sido estabelecidas quaisquer caridades deste tipo para a educação dos indigentes nas profissões cultas, as recompensas dos professores eminentes parecem ter sido muito mais consideráveis. Isócrates, no seu discurso contra os sofistas, critica os professores do seu tempo nos seguintes termos. "Fazem as mais magníficas promessas aos seus alunos", afirma, "e tentam ensiná-los a serem sábios, felizes e justos, e em troca de um serviço tão importante estipulam a magra retribuição de apenas quatro ou cinco minas. Os que ensinam a sabedoria devem ser eles próprios sábios; mas qualquer homem que venda uma tal mercadoria por um tal preço é certamente culpado da mais evidente loucura." O autor não procura certamente exagerar aqui o preço estipulado, e podemos ter a certeza de que este não era inferior àquele que nos indica. *Quatro minas* equivalem a treze libras, seis xelins e oito *pence;* cinco minas, a

dezesseis libras, treze xelins e quatro *pence*. Portanto, era então paga aos professores mais eminentes de Atenas uma soma não inferior à menor destas duas. O próprio Isócrates pedia dez minas, ou seja, trinta e três libras, seis xelins e oito *pence*, a cada aluno. Quando ensinou em Atenas, parece ter tido cerca de cem alunos. Supõe-se que este seja o número de alunos que podia ensinar ao mesmo tempo, ou que constituíam aquilo que hoje chamamos um curso; este número não nos deve parecer extraordinário, tendo em conta a importância da cidade e a fama do professor, que também ensinava aquilo que na época constituía a ciência mais considerada, ou seja, a retórica. Por cada curso, este professor recebia portanto mil minas, ou seja, 3 333 libras, seis xelins e oito *pence*. Aliás, num outro local, o próprio Plutarco afirma que o seu *Didactron*, o seu salário normal de professor, era de mil minas. Muitos outros professores eminentes nessa época parecem ter adquirido grandes fortunas. Górgias deu como presente ao templo de Delfos a sua estátua em ouro maciço. Julgo que tal estátua não era porém em tamanho natural. A sua forma de vida, como aliás a de Hípias e a de Protágoras, outros dois eminentes professores dessa época, é representada por Platão como apresentando bastante ostentação. Aliás, o próprio Platão parece ter vivido em grande magnificência. Aristóteles, depois de ter sido tutor de Alexandre e de ter sido magnificamente recompensado tanto por ele como pelo seu pai, Filipe, achou melhor, apesar disso, voltar a Atenas a fim e retomar o ensino na sua escola. Os professores de ciências eram provavelmente nesses tempos muito menos vulgares do que o foram algum tempo depois, quando a competição já tinha provavelmente reduzido um pouco tanto o preço do seu trabalho como a admiração pelas suas pessoas. Os mais eminentes, porém, parecem ter sempre gozado de um grau de consideração muito superior a qualquer profissão semelhante na atualidade. Os atenienses mandaram Carníades, o acadêmico, e Diógenes, o estóico, numa solene embaixada a Roma; e apesar de a sua cidade já ter perdido um pouco da sua primitiva grandeza, era ainda um república independente e muito importante. Diógenes era babilônico de nascimento, e, como nunca houve um povo tão ciumento na admissão de estrangeiros nas atividades públicas como o de Atenas, podemos deduzir que a consideração de que gozava era bastante grande.

A situação atual é no fim de contas talvez mais vantajosa do que prejudicial para o público. Talvez degrade um pouco a situação do professor, mas a pouca despesa necessária para adquirir uma educação literária constitui certamente uma vantagem que compensa perfeitamente aquele grande inconveniente. O público poderia ainda ter outras vantagens se a constituição das escolas e colégios em que se efetua o ensino fosse mais razoável do que o é atualmente em grande parte da Europa.

Em terceiro lugar, a política da Europa, ao obstruir a livre circulação do trabalho e do capital de um emprego para outro e de um local para outro, dá origem em alguns casos a uma desigualdade muito pouco conveniente das vantagens e desvantagens dos seus diferentes empregos.

O estatuto de aprendizagem obstrui a livre circulação do trabalho de um

emprego para o outro mesmo que ambos se encontrem no mesmo local; os privilégios exclusivos das corporações impedem a livre circulação de um local para outro mesmo quando os trabalhadores continuem a dedicar-se à mesma profissão.

Acontece freqüentemente que, enquanto se pagam altos salários aos homens de uma dada manufatura, os que estão empregados noutra são obrigados a contentarem-se com uma subsistência escassa. A primeira manufatura está em desenvolvimento e tem portanto uma procura contínua de novas mãos; a outra está em declínio, e a superabundância de mãos está continuamente a aumentar. Essas duas manufaturas podem por vezes encontrar-se numa mesma cidade ou numa mesma vizinhança sem poderem dar a mínima assistência uma à outra. No primeiro caso, é o estatuto de aprendizagem que a isso se opõe; no segundo, é também esse estatuto de aprendizagem e a existência de uma corporação exclusiva. Em muitas manufaturas diferentes, porém, há operações tão semelhantes que os trabalhadores poderiam facilmente trocar de negócio se essas leis absurdas não existissem. As artes de tecer o linho e a seda lisa, por exemplo, são quase exatamente iguais. A de tecer lã já é um pouco diferente, mas trata-se de uma diferença tão insignificante que qualquer tecelão de linho ou de seda pode tornar-se um empregado neste tipo de trabalho em muito poucos dias. Se portanto alguma dessas três artes estivesse em decadência, o trabalhador poderia encontrar uma nova fonte de subsistência numa outra que estivesse em situação mais próspera; e os seus salários não subiriam demasiado nesta última nem diminuiriam muito na primeira. A manufatura de linho é, com efeito, em Inglaterra, devido a um estatuto particular, aberta a todas as pessoas, mas, como não é muito cultivada na maior parte do país, não pode constituir uma nova fonte de subsistência para o trabalhador que seja obrigado a abandonar uma outra manufatura decadente. Este trabalhador, sempre que é forçado a respeitar o estatuto de aprendizagem só pode abandonar a sua freguesia ou trabalhar como operário comum numa atividade qualquer para a qual está necessariamente muito menos qualificado, pois não encontra nela nada de semelhante ao trabalho que continua a executar. É por isso que, normalmente, os trabalhadores preferem abandonar a sua freguesia.

Seja o que for que obstrua a livre circulação do trabalho de um emprego para outro, impede também a livre circulação de capitais; a quantidade de capital que pode ser empregue em qualquer ramo de trabalho depende muito da quantidade de trabalho que nele pode ser empregue. As leis da corporação, porém, restringem menos a livre circulação do capital de um local para outro do que a do trabalho; é sempre muito mais fácil a um rico comerciante obter o privilégio de comerciar numa cidade corporativizada do que a um pobre artífice trabalhar nela.

A obstrução das leis corporativas sobre a livre circulação do trabalho é comum, segundo creio, a todas as partes da Europa; mas a obstrução causada pelas leis dos pobres já é, tanto quanto sei, típica da Inglaterra. Estas leis põem

grandes dificuldades ao pobre que procura encontrar residência ou obter autorização para exercer a sua indústria numa freguesia diferente daquela a que pertence. Só o trabalho dos artífices e dos manufatureiros é obstruído pelas leis das corporações; a dificuldade de obter residência impede o trabalho de qualquer operário vulgar. Talvez valha a pena dar alguma atenção ao desenvolvimento, progresso e estado atual desta desordem, talvez a maior de toda a política econômica inglesa.

Quando, devido à destruição dos mosteiros, os pobres ficaram privados da caridade dessas casas religiosas, depois de algumas outras tentativas de resolver a situação, foi ordenado pelo 43º. Édito de Elizabeth que todas as freguesias deviam melhorar a situação dos seus respectivos pobres, e que anualmente se deviam designar alguns inspetores dos pobres que, juntamente com os representantes da Igreja, deveriam decretar um imposto em cada freguesia destinado a cumprir aquela função.

Através deste estatuto, a necessidade de providenciar no sentido de melhorar a situação dos pobres era imposta a cada freguesia. Nestas condições, tornava-se necessário definir quem devia ser considerado como pobre em cada freguesia. Este problema, depois de alguma controvérsia, foi finalmente definido pelos 13.º e 14.º éditos de Carlos II, segundo os quais bastava um prazo de quarenta dias de residência e bom comportamento em qualquer freguesia para garantir a qualquer pessoa a residência nessa freguesia. Definiu-se porém, simultaneamente, que os inspetores ou os representantes da Igreja poderiam apresentar queixa contra o pobre a dois juízes de paz, qualquer dos quais podia exigir o retorno deste à última freguesia em que estivera legalmente instalado; só podiam constituir exceções os pobres que tivessem alugado um alojamento de dez libras por ano ou pudessem pagar pela sua saída da freguesia onde até então viveram um preço que pudesse ser considerado suficiente por aqueles juízes.

Supõe-se que foram cometidas algumas fraudes como conseqüência deste estatuto. Algumas autoridades das freguesias subornaram os seus pobres para irem clandestinamente para outras, e mantiveram-nos aí escondidos durante quarenta dias a fim de estes adquirirem nas novas freguesias o direito de obter residência e abandonarem assim aquela a que efetivamente pertenciam.

Foi portanto regulamentado, pelo 1º. Édito de James II, que os quarenta dias de residência e bom comportamento de qualquer pessoa que pretendesse adquirir um alojamento definitivo numa nova freguesia só deviam ser contados a partir da altura em que dessem conhecimento, por escrito, do lugar do seu domicílio temporário e do número de familiares a um dos representantes da Igreja ou inspetores da freguesia para onde se pretendiam mudar.

Mas, segundo parece, as autoridades da freguesia nem sempre eram mais honestas para a sua própria freguesia do que o eram para as outras; consentiam por vezes nessas intrusões, recebendo a notícia e não tomando qualquer atitude em relação ao intruso. Como cada habitante de uma freguesia teria em *princípio* interesse em impedir o mais possível a entrada desses pobres, foi determinado por Guilherme III que os quarenta dias de residência deveriam ser contados a partir

da afixação da notícia na Igreja imediatamente a seguir ao serviço divino do Domingo.

"No entanto", segundo o Doutor Burn, "esta residência definitiva, conseguida quarenta dias depois da afixação da notícia, raramente é obtida; e a proposta não é tanto feita para obter efetivamente residência na freguesia mas sim para anular a possibilidade de as pessoas entrarem clandestinamente: a obrigação de afixar a notícia apenas dá à freguesia mais força para expulsar os intrusos. Mas, se a situação de uma pessoa é tal que é difícil saber-se se pode ser expulsa ou não, essa pessoa consegue, afixando a notícia, obrigar a freguesia a dar-lhe residência definitiva depois de cumpridos os quarenta dias de permanência temporária ou a expulsá-la, esclarecendo assim a sua situação."

Este estatuto tornava portanto quase impossível a qualquer homem pobre arranjar uma nova residência mantendo-se durante quarenta dias na freguesia desejada. Mas aparentemente não pareceria ser impossível conseguir essa residência; dir-se-ia que apenas seria necessário, para tal, utilizar qualquer uma das outras quatro maneiras de a obter sem necessidade de afixar qualquer aviso. A primeira consistia em ser obrigado a pagar um imposto aplicado pela freguesia desejada, e em pagá-lo efetivamente; a segunda, em ser designado para uma atividade pública anual nessa freguesia e em cumpri-la durante um ano; a terceira, em servir como aprendiz nessa freguesia; e a quarta, em ser contratado para essa freguesia por um ano e cumprindo o contrato.

Ora, ninguém pode obter uma residência definitiva por qualquer das duas primeiras maneiras, pois todos os habitantes da freguesia estão suficientemente conscientes das conseqüências de adotarem novos habitantes que apenas tenham de seu a capacidade de trabalhar para caírem no erro de lhes imporem impostos ou de os elegerem para uma atividade pública.

Por outro lado, nenhum homem casado pode ganhar alojamento definitivo por qualquer das duas últimas maneiras. Um aprendiz raramente é casado; e é expressamente afirmado na lei que nenhum servo casado pode conseguir residência quando é contratado por um ano. O efeito principal da introdução desta quarta possibilidade foi o de acabar com o antigo hábito de contratar homens para trabalhar durante um ano, hábito antigamente tão comum na Inglaterra que ainda hoje, se não se tiver definido previamente o prazo de contratuação, a lei prescreve que esse prazo seja de um ano. Nestas condições, os mestres deixam de estar interessados em fazer contratos por um ano, e os servos também não os querem na medida em que, como cada nova residência anula a anterior, se arriscam a perder a possibilidade de viverem no local onde nasceram e onde vivem os seus pais e amigos.

Como é evidente, nenhum trabalhador independente, quer se trate de um operário ou de um artífice, pode ganhar uma nova residência por aprendizagem ou por serviço. Quando uma tal pessoa vai realizar o seu trabalho numa nova freguesia, arrisca-se portanto a ser expulsa, por muito valor que tenha como trabalhador, pelo capricho de qualquer representante da Igreja ou inspetor, a não ser que alugue um alojamento de dez libras por ano, o que é impossível para aqueles

que só vivem do seu trabalho, ou que possam pagar a sua própria expulsão da freguesia onde anteriormente viveram por um preço que satisfaça dois juízes de paz. O pagamento que estes podem requerer, na verdade, é totalmente deixado ao seu arbítrio; mas não podem requerer menos de trinta libras, pois também foi determinado que nem mesmo a compra de um terreno livre cujo valor seja inferior a trinta libras pode dar a qualquer pessoa o direito de residência definitiva por esta não ser considerada uma quantia suficiente para conseguir a expulsão da freguesia anterior. Mas mesmo esta quantia já é tão grande que só raramente poderá ser paga pelos homens que apenas vivem do seu trabalho; e freqüentemente pedem-se ainda quantias muito maiores.

Com o objetivo de restabelecer em certa medida essa livre circulação do trabalho quase totalmente proibida pelos diversos éditos publicados, inventaram-se os certificados. Pelo 8.º e 9.º éditos de Guilherme III, ficou decidido que qualquer pessoa que tenha em seu poder um certificado da freguesia em que viveu anteriormente, subscrito pelos representantes da Igreja e inspetores dos pobres e legalizado por dois juízes de paz, deve ser aceita por qualquer outra freguesia e não pode ser expulsa com base na possibilidade de vir a ser imputável, mas somente depois de o ser efetivamente; mas determina-se que a freguesia que garante o certificado é então obrigada a pagar a despesa da sua manutenção e a da sua expulsão. Com o objetivo de dar a maior segurança possível à freguesia onde esse homem pretende viver, foi ainda definido pelo mesmo estatuto que este só poderá adquirir aí residência alugando um alojamento por dez libras ao ano ou servindo por sua própria conta num emprego público durante todo um ano; o que significa que não pode recorrer às possibilidades de adquirir residência por notícia, serviço, aprendizado ou pagamento de impostos locais. Pelo 12.º Édito da Rainha Ana foi ainda determinado que nem os servos nem os aprendizes desse homem detentor de certificado deveriam adquirir residência na freguesia em que ele reside sob certificado.

Poderemos verificar até que ponto esta invenção restaurou efetivamente a livre circulação de trabalho que os precedentes estatutos quase tinham abolido lendo a seguinte observação judiciosa do Doutor Burn. "É óbvio", afirma, "que há diversas boas razões para as freguesias exigirem certificados às pessoas que desejem viver nelas; nomeadamente, sabe-se que quem trabalha para essas pessoas não pode adquirir residência definitiva por aprendizagem, por serviço, por afixação de notícia ou por pagamento de impostos locais; que, se essas pessoas forem imputáveis, podem ser imediatamente expulsas e que a freguesia de origem pagará esta expulsão e as despesas da sua manutenção anterior; e que, se ficarem doentes e não puderem ser expulsas, a freguesia anterior é obrigada a mantê-las: nenhuma destas garantias pode ser obtida sem certificado. Essas mesmas razões levam as freguesias a não fornecerem certificados nos casos normais, pois terão grandes possibilidades de virem a suportar novamente essas pessoas, e em piores condições." A moral desta observação parece ser a de que o certificado é normalmente exigido pela freguesia para onde o trabalhador vai viver, mas que aquele raramente lhe é fornecido por aquela que pretende abandonar. "Há um aspecto

delicado neste problema dos certificados", diz ainda este inteligente autor na sua *History of the Poor Laws,* "pois, com efeito, é sempre desagradável pormo-nos nas mãos de um funcionário que nos pode aprisionar na nossa freguesia durante toda a vida; e isto apesar dos inconvenientes que possa haver em continuarmos no local onde tivemos o azar de adquirir aquilo que se chama residência, e de todas as vantagens que julguemos vir a encontrar no local para onde pretendemos mudar-nos."

Se bem que o certificado não constituía propriamente uma garantia de bom comportamento e apenas nos informe de que a pessoa pertence à freguesia a que de fato pertence, está totalmente entregue ao arbítrio dos funcionários dessa freguesia a decisão sobre a conveniência ou inconveniência de fornecer um certificado a quem o pede. Segundo o Doutor Burn, tentou-se uma vez conseguir uma decisão do tribunal a fim de obrigar os representantes da Igreja e os inspetores a assinarem um certificado; mas o tribunal recusou o pedido considerando-o como uma atitude bastante estranha.

O preço bastante desigual do trabalho que freqüentemente encontramos em Inglaterra em lugares que se acham a curta distância uns dos outros é provavelmente devido à obstrução feita pela lei da residência sobre os homens que pretendem exercer a sua indústria em freguesias diferentes daquela onde vivem sem possuírem um certificado. Um homem sozinho, que tenha saúde e seja bom trabalhador, pode por vezes mudar de freguesia sem certificado e continuar a trabalhar no novo local com algum sofrimento; mas um homem com mulher e família que tente fazer o mesmo poderá ter a certeza de ser expulso de muitas freguesias, o que aliás também acontecerá no primeiro caso se o homem decidir casar-se. A escassez de mãos numa freguesia não pode portanto ser sempre abastecida pela superabundância que possa existir noutra, como acontece constantemente na Escócia e, segundo suponho, em todos os outros países em que não há dificuldade em mudar de residência. Nesses países, se bem que os salários possam por vezes aumentar um pouco na vizinhança de uma grande cidade ou em qualquer outro local onde haja uma grande procura de trabalho, e diminuírem à medida em que aumenta a distância a essas cidades até atingirem o seu nível normal da província, nunca encontramos aquelas súbitas diferenças de salários em lugares bastante próximos que estamos habituados a encontrar na Inglaterra, onde é por vezes mais difícil para um homem pobre passar a fronteira artificial de uma freguesia do que um braço de mar ou altas montanhas, fronteiras naturais que por vezes separam distintamente os níveis de salários nos outros países.

Expulsar um homem que não cometeu qualquer desmando da freguesia em que resolve viver constitui uma evidente violação da liberdade e justiça naturais. O povo vulgar da Inglaterra, que é tão cioso da sua liberdade mas que apesar de tudo, e tal como o povo de outros países, é incapaz de compreender verdadeiramente em que consiste essa liberdade, sofre há mais de um século esta opressão sem conseguir encontrar para ela qualquer remédio. Se bem que já vários homens cultos se tenham por vezes queixado da lei das residências como tratando-se de um agravo público, ela nunca foi objeto de qualquer clamor popular como aquele

que se verificou contra os diplomas gerais, que certamente constituíam uma prática abusiva mas que não ocasionavam um estado de opressão geral. Não tenho dúvidas em afirmar que raros serão os ingleses pobres deste país com mais de quarenta anos de idade que não se sentiram alguma vez cruelmente oprimidos por esta desnecessária lei das residências.

Terminarei este longo capítulo observando que, apesar de antigamente ser usual definir o nível de salários através de leis gerais que se estendiam a todo o reino, e mais tarde por estatutos particulares dos juízes de paz de cada região particular, ambas essas práticas caíram atualmente em desuso. "Depois de uma experiência de quase quatrocentos anos", diz ainda o Doutor Burn, "parece já ser tempo de abandonar o hábito de colocar sobre estrita regulamentação aquilo que por natureza não pode ser assim regulamentado; com efeito, se todas as pessoas com o mesmo tipo de trabalho devessem receber o mesmo salário, não haveria qualquer emulação, não haveria razões para o trabalhador tentar melhorar a qualidade do seu trabalho."

No entanto, ainda hoje verificamos que certos atos particulares de parlamento tentam por vezes regular os salários de ramos particulares de negócios e em locais particulares. O 8.º Édito de Jorge III proíbe sob severas punições todos os mestres alfaiates de Londres e de toda a região a menos de cinco milhas desta cidade de darem, e os seus trabalhadores de aceitarem, mais de dois xelins e sete *pence* e meio por dia, exceto no caso de um luto geral. Sempre que a legislatura tenta regular as diferenças entre patrões e trabalhadores, os seus conselheiros são sempre os patrões. Quando a regulação é portanto a favor dos trabalhadores, é sempre justa e eqüitativa; mas já não é por vezes assim quando é a favor dos patrões. Por exemplo, a lei que obriga os patrões de diversas indústrias a pagarem aos seus trabalhadores em dinheiro e não em mercadorias é bastante justa e eqüitativa. Não impõe qualquer procedimento incomodativo aos patrões; apenas os obriga a pagarem em dinheiro aquele valor que pretendiam pagar, mas que nem sempre pagavam realmente, em mercadorias. Esta lei é a favor dos trabalhadores; mas já o 8.º Édito de Jorge III é a favor dos patrões. Quando estes conversam entre si a fim de reduzirem os salários dos seus trabalhadores, concluem normalmente um acordo privado em que se decide não pagar mais do que um certo salário sob uma pena. Se os trabalhadores entrassem numa combinação do mesmo tipo, ou seja, não aceitassem um certo salário sob uma certa penalidade, a lei puni-los-ia severamente; e se atuasse imparcialmente, trataria os patrões do mesmo modo. Ora, o 8.º Édito de Jorge III dá uma cobertura legal às combinações que os mestres tentam por vezes efetuar. As queixas dos trabalhadores, que afirmam que esse decreto coloca o melhor trabalhador ao nível dos trabalhadores vulgares, parecem perfeitamente fundamentadas.

Em tempos revolutos, era hábito tentar regular os lucros dos mercadores e outros negociantes definindo o preço dos víveres e das outras mercadorias. Tanto quanto sei, atualmente só é fixado o preço do pão. Onde existe uma corporação exclusiva de padeiros, pode talvez ser melhor regular o preço desse produto de primeira necessidade; mas, onde não existir qualquer corporação, a competição

regulará por si própria os preços melhor do que qualquer intervenção externa. O método de fixar o preço do pão, estabelecido pelo 13.º Decreto de Jorge II, não poderia ser posto em prática na Escócia, devido a um defeito dessa lei; com efeito, a sua execução depende do trabalho de amanuense do mercado, que não existe aí. Este defeito só foi resolvido pelo 3.º Decreto de Jorge III. Essa fixação do preço não pareceu trazer quaisquer inconvenientes, e o estabelecimento efetivo de um preço, nos locais em que tal aconteceu, também não parece ter trazido qualquer vantagem notória. Na maior parte das cidades da Escócia, porém, existe uma corporação de padeiros que pede privilégios exclusivos, se bem que não se compreenda muito bem a razão por que o fazem.

A proporção entre as diferentes taxas de salários e de lucros nos diferentes empregos do trabalho e do capital não parece ser muito afetada, como já foi mencionado, pela riqueza ou pobreza, o desenvolvimento, a estacionaridade ou o declínio da sociedade. Essas modificações do bem-estar público, se bem que afetem os índices gerais de salários e de lucros, acabam afinal por afetá-los igualmente nos mais diversos empregos. A proporção entre eles deve portanto manter-se igual, e não pode ser alterada, pelo menos durante um período de tempo considerável, por qualquer dessas modificações.

CAPÍTULO XI

Da Renda da Terra

A renda, considerada como o preço pago pela utilização da terra, é naturalmente a mais elevada possível que o rendeiro pode pagar dadas as características da terra. Quando o proprietário ajusta os termos do arrendamento, procura não deixar ao rendeiro mais do que a percentagem dos lucros indispensável para repor o capital necessário para comprar as sementes, pagar o trabalho, comprar e manter o gado e outros instrumentos de lavoura, e ainda os lucros correntes do capital de exploração nessa região. Esta é evidentemente a percentagem mínima com a qual o rendeiro se pode contentar sem ficar a perder, e o proprietário raramente tem a intenção de lhe deixar mais do que isso. O proprietário tenta, como é natural, reservar como renda da terra a parte da produção ou, o que é o mesmo, a parte do preço da produção que ultrapassa essa percentagem, sendo essa renda a mais elevada que o rendeiro pode pagar dadas as características da terra. Por vezes a liberalidade ou, o que é mais freqüente, a ignorância do proprietário leva-o a aceitar uma renda inferior a essa porção; e por vezes também, se bem que mais raramente, a ignorância do rendeiro leva-o a comprometer-se a pagar mais, ou a contentar-se com um lucro inferior ao lucro corrente do capital de exploração na região. Essa porção pode no entanto ser considerada como a renda natural da terra, ou renda por que se considera geralmente que a terra deve ser arrendada.

Pode-se pensar que a renda da terra freqüentemente não é mais do que o lucro ou os juros razoáveis do capital que o proprietário investiu em melhoramentos. Talvez possa ser esse parcialmente o caso em algumas ocasiões; pois nunca o pode ser mais do que parcialmente. O proprietário pede renda até mesmo pelas terras que não sofreram qualquer melhoramento, e o interesse ou lucro exigido a troco das despesas com os melhoramentos é geralmente adicionado à renda original. Esses melhoramentos nem sempre são feitos com o capital do proprietário, mas sim, por vezes, com o do rendeiro. Quando o contrato de arrendamento é renovado, o proprietário exige porém, em geral, o mesmo aumento de renda, como se tivessem sido feitos por ele.

Por vezes pede renda por algo que não é suscetível de ser humanamente melhorado. Há uma espécie de alga que, ao ser queimada, fornece um sal alcalino, utilizado na manufatura de vidro, sabão e para outros propósitos. Essa alga cresce em certas regiões da Grã-Bretanha, de modo particular na Escócia, nos rochedos que são cobertos pelo mar na maré alta, duas vezes por dia, tratando-se pois de uma produção que não pode ser aumentada pelo trabalho humano. No

entanto, o proprietário cuja terra inclui uma faixa costeira desse tipo exige renda por ela, tal como pelos seus campos de trigo.

Em torno das ilhas Shetland, o mar é excepcionalmente rico em peixe, que constitui parte importante da subsistência dos habitantes dessas ilhas. Mas, para poderem aproveitar a produção marítima, esses homens devem ter uma habitação na terra que fica junto ao mar. A renda exigida pelo proprietário é então proporcional não àquilo que o agricultor pode tirar da terra, mas sim ao que pode extrair da terra e do mar. Essa renda é parcialmente paga em peixe; encontramos pois nessa região um dos poucos exemplos em que a renda se apropria de parte do preço dessa produção.

Portanto, a renda da terra, considerada como o preço pago pela utilização da mesma é naturalmente um preço de monopólio. Não está de modo algum em proporção com aquilo que o proprietário investiu em melhoramentos da terra, ou com aquilo que ele precisa pedir; mas sim com o que o rendeiro pode pagar.

Só podem ser levadas ao mercado as produções da terra cujo preço corrente de venda é suficientemente elevado para compensar o capital dispendido para aí as colocar, e ainda os lucros ordinários. Se o preço corrente for superior ao mínimo necessário para tal, o excesso será utilizado no pagamento da renda. Se não for superior a esse mínimo, se bem que o produto possa ser colocado no mercado, não pode pagar a renda ao proprietário. O preço será ou não superior de acordo com a procura.

Para o caso de algumas produções, a procura tem de ser sempre de tal ordem que torne o preço superior ao suficiente para as colocar no mercado; no caso de outras, a procura pode ser ou não ser de ordem a provocar essa elevação do preço. As primeiras pagam sempre a renda do proprietário. As últimas pagam-na por vezes, outras vezes não, conforme as circunstâncias.

Como acabamos de ver, a renda participa pois na composição do preço dos produtos, mas de uma maneira diferente dos salários ou do lucro. Salários e lucros elevados ou baixos são as causas dos preços altos ou baixos; a renda elevada ou baixa é uma conseqüência do preço. O preço de determinado produto é elevado ou baixo porque é necessário para o colocar no mercado pagar salários ou lucros elevados ou baixos. Mas, porque esse preço é elevado ou baixo, muito mais, pouco mais ou nada além daquilo que é necessário para pagar esses salários e lucros, é possível pagar uma renda elevada, uma renda baixa ou nenhuma renda.

O exame detalhado, primeiro, das produções que pagam sempre a renda; segundo, das produções que por vezes pagam, por vezes não pagam a renda; e terceiro, das variações que, ao longo dos diferentes períodos de melhoramento, se fazem naturalmente sentir no valor relativo dessas duas espécies diferentes de produções brutas, quando comparadas entre si e com os produtos manufaturados, dá origem a que este capítulo se divida em três partes.

PARTE I — Das produções da terra que pagam sempre a renda

Dado que os homens, tal como todos os outros animais, se multiplicam naturalmente na proporção dos seus meios de subsistência, existe sempre uma maior ou menor procura de alimento. O alimento pode sempre comprar ou man-

ter uma maior ou menor quantidade de trabalho, e é sempre possível encontrar alguém pronto a fazer alguma coisa para o obter. A quantidade de trabalho que o alimento pode comprar nem sempre é igual à que poderia manter, se utilizada da forma mais econômica, por causa dos salários elevados que são por vezes pagos pelo trabalho. Mas pode sempre comprar uma quantidade de trabalho igual à que pode sustentar, de acordo com o nível a que esse gênero de trabalho é geralmente sustentado na região.

Mas a terra produz, em quase todas as circunstâncias, uma quantidade de alimento superior àquela que seria suficiente para sustentar todo o trabalho necessário para a colocar no mercado, e da forma mais liberal em que esse trabalho possa ser sustentado. O excesso é também sempre mais do que suficiente para repor o capital que empregou esse trabalho e para pagar os lucros desse capital. Sobra sempre portanto alguma coisa para pagar a renda ao proprietário.

As charnecas mais desérticas da Noruega e da Escócia produzem sempre algum pasto para o gado, e o leite e a multiplicação desse gado são sempre mais do que suficientes não só para manter todo o trabalho necessário para o tratamento desse gado, e para pagar um lucro corrente ao agricultor ou ao dono dessa manada ou rebanho; como ainda para pagar uma pequena renda ao proprietário da terra. A renda aumenta em proporção da boa qualidade da pastagem. Não só a mesma extensão de terra pode então manter uma maior quantidade de gado, como ainda esse gado se concentra numa superfície menor, o que faz com que seja necessário menos trabalho para o tratamento do mesmo, como para a recolha dos produtos por ele fornecidos. O proprietário da terra ganha pois de duas maneiras, pelo aumento da produção e pela diminuição do trabalho que essa produção tem de sustentar.

A renda da terra não só varia em função da fertilidade da mesma, seja qual for a sua produção, como ainda com a sua situação, seja qual for a sua fertilidade. A terra situada na proximidade de uma cidade paga uma renda mais elevada do que a terra igualmente fértil situada numa parte distante do campo. Se bem que não seja talvez necessário mais trabalho para cultivar uma do que a outra, será sempre necessário mais para colocar no mercado a produção da terra mais distante. Essa terra tem pois de sustentar uma quantidade maior de trabalho; e o excesso, do qual provém tanto o lucro do agricultor como a renda do proprietário, diminui portanto. Mas nas partes mais remotas do campo o nível do lucro é, como já o demonstramos, geralmente mais elevado do que nas vizinhanças de uma grande cidade. Fica portanto para o proprietário uma porção ainda mais pequena de um excesso já diminuído.

As boas estradas, os canais e os rios navegáveis, que fazem baixar as despesas de transporte, contribuem para que as regiões remotas do campo se aproximem mais das da vizinhança da cidade. São por essa razão o mais importante de todos os melhoramentos. Incitam ao cultivo das regiões remotas, que são em maioria no campo. São também vantajosos para a cidade, pois obstam ao monopólio do abastecimento detido pelo campo das vizinhanças da cidade. São até vantajosos para essas regiões agrícolas das vizinhanças das cidades, pois, se bem

que coloquem no antigo mercado produtos rivais, abrem à produção muitos outros mercados novos. O monopólio é ainda um grande inimigo da boa gestão, que só é possível a partir da concorrência livre e universal, que obriga toda a gente a recorrer a essa boa gestão para sua própria defesa. Há cerca de cinqüenta anos alguns dos condados das vizinhanças de Londres pediram ao Parlamento que não autorizasse a continuação das estradas com peagem até aos condados mais remotos. Esses condados mais remotos, alegavam, devido ao fato de o trabalho ser aí mais barato, poderiam vender a sua erva *(grass)* e o seu grão no mercado de Londres a preços mais baixos do que os dos seus próprios produtos, reduzindo assim as rendas e arruinando a agricultura dos condados das vizinhanças da cidade. No entanto, as rendas subiram e a agricultura encontra-se aí presentemente em melhor situação.

Um campo de trigo de fertilidade moderada produz uma quantidade de alimento humano muito mais elevada do que uma pastagem da mesma extensão. Se bem que o seu cultivo exija muito mais trabalho, o excesso que fica depois de repor a semente e sustentar todo esse trabalho é também muito maior. Caso uma libra de carne de talho não valesse pois mais do que uma libra de pão, esse excesso superior seria de valor também superior, constituindo um fundo maior tanto para o lucro do agricultor como para a renda paga ao proprietário. Parece ter sido assim em todo o lado nos princípios rudes da agricultura.

Mas os valores relativos dessas duas espécies de alimento, pão e carne de talho, têm diferido muito nos vários períodos da história da agricultura. Nos difíceis princípios dessa atividade, os terrenos incultos, que constituem a maior parte do campo, ficam para o gado. Há então mais carne de talho do que pão, sendo então o pão o produto que escasseia, e que obtém portanto preços mais elevados. Em Buenos Aires, diz-nos Ulloa, quatro reais, ou seja, uma libra esterlina e vinte e um dinheiros e meio, era há quarenta ou cinqüenta anos o preço corrente de um boi, escolhido numa manada de duzentos ou trezentos. Nada nos diz do preço do pão, talvez porque não o considerasse excepcional. Nessa terra, um boi custa pouco mais do que o trabalho necessário para o apanhar. Mas o trigo só pode ser cultivado com muito trabalho, e num país que fica junto do rio da Prata, que era ao tempo a única via direta de escoamento para a Europa da prata das minas de Potosí, o custo do trabalho em dinheiro não podia ser barato. Quando a cultura é praticada na maior parte do campo, o caso é diferente. Nessa altura há mais pão do que carne de talho. A concorrência é pois favorável a esta última, e o preço da carne de talho torna-se superior ao preço do pão.

À medida que a cultura vai se alastrando, as terras incultas deixam de ser suficientes para suprir a procura de carne de talho. Torna-se então necessário dedicar uma grande parte das terras cultivadas à criação e engorda de gado, cujo preço tem de ser então suficientemente elevado para remunerar não só o trabalho necessário para o tratamento do mesmo, como ainda a renda e o lucro que o proprietário e o agricultor teriam tirado dessa terra caso esta fosse cultivada. O gado criado nas charnecas incultas é vendido no mercado, em proporção ao seu peso e qualidade, ao mesmo preço daquele que é criado numa terra melhorada.

Os proprietários dessas charnecas aproveitam-se disso, subindo a renda das suas terras em proporção ao preço do gado. Há cerca de um século, em muitas partes das terras altas da Escócia a carne de talho era tão ou mais barata do que o pão feito de aveia. A união abriu o mercado inglês ao gado das terras altas. O preço corrente desse gado é agora o triplo do que era no princípio do século, e as rendas de muitos domínios das terras altas triplicaram ou quadruplicaram também. Por quase toda a Grã-Bretanha uma libra da melhor carne de talho vale hoje geralmente mais do que duas libras do melhor pão branco; e em anos de fartura vale por vezes o mesmo que três ou quatro libras de pão.

Foi assim que, com o progresso dos melhoramentos, a renda e o lucro das pastagens não-melhoradas se passaram a regular em certa medida pela renda e lucro das terras melhoradas, e estas por sua vez pela renda e lucro do trigo. O trigo é uma colheita anual. A carne de talho é uma colheita que leva quatro ou cinco anos a desenvolver-se. Como um acre de terra produz uma quantidade de uma dessas espécies de alimento muito inferior à da outra, a inferioridade da quantidade tem de ser compensada pela superioridade do preço. Se fosse mais do que compensada, mais terras de trigo seriam convertidas em pastagens; se não fosse compensada, parte das terras de pastagem seria novamente semeada de trigo.

Esta igualdade entre a renda e o lucro da erva e os do trigo, entre a terra cuja produção imediata é alimento para o gado e a terra cuja produção imediata é alimento para o homem, existe apenas, é preciso explicá-lo bem, em relação à maior parte das terras melhoradas de um grande país. Em alguns casos particulares e locais as coisas passam-se de forma diferente, e a renda e o lucro da erva são muito superiores aos do trigo.

Dessa maneira, nos arredores de uma grande cidade a procura de leite e de forragem para os cavalos contribui freqüentemente, em conjugação com o preço elevado da carne, para elevar o valor da erva acima daquele que pode ser considerado naturalmente proporcional ao do trigo. Esta vantagem local não se estende, como é óbvio, a terras situadas a mais de uma certa distância.

Circunstâncias particulares fazem por vezes com que certas regiões se tornem tão populosas que todo o território, tais as terras situadas nos arredores de uma grande cidade, não chega para produzir a erva e o trigo necessários para a subsistência dos seus habitantes. Essas terras são portanto principalmente dedicadas à produção de erva, o produto mais volumoso e que se torna mais difícil trazer de grande distância; e o trigo, alimento da maior parte do povo, é então quase todo importado de países estrangeiros. A Holanda encontra-se presentemente nessa situação, e durante o período da prosperidade dos romanos o mesmo parece ter acontecido em grande parte da Itália antiga. Alimentar bem o gado, dizia Catão, o Antigo, segundo nos afirma Cícero, era a primeira coisa e a mais lucrativa na gestão de um domínio privado; alimentá-lo toleravelmente bem, a segunda; e alimentá-lo mal, a terceira. O mesmo autor colocava a lavoura em quarto lugar, no lucro e vantagens. A cultura deve ter sido muito prejudicada, na parte da Itália antiga que ficava nos arredores de Roma, pelas distribuições de trigo

que eram feitas com freqüência ao povo, quer de graça, quer a preço muito baixo. Esse trigo era trazido das províncias conquistadas, das quais várias tinham de entregar como imposto à república a décima parte da sua produção, por um preço fixo, geralmente seis dinheiros por *peck.*[10] O baixo preço a que esse trigo era distribuído ao povo deve obrigatoriamente ter feito baixar o preço do trigo trazido do Lácio, ou antigo território de Roma, para o mercado romano, desencorajando no país a cultura do trigo.

Numa região de campos abertos, cuja produção principal é a do trigo, um campo de erva bem cercado será freqüentemente arrendado por um preço superior ao de qualquer campo de trigo dos arredores. Será muito conveniente para a manutenção do gado utilizado na cultura do trigo e a renda elevada não será neste caso diretamente deduzida do valor da sua produção, mas antes da das terras de trigo que são cultivadas graças a ele. Caso todas as terras dos arredores sejam cercadas, o valor do campo cercado descerá provavelmente. O presente valor elevado das terras cercadas na Escócia parece ser conseqüência da escassez dos campos cercados, e só se manterá enquanto essa escassez se mantiver também. Evita o trabalho de guardar o gado, que se alimenta melhor quando não é incomodado pelo pastor ou pelo cão.

Quando não se verifique porém qualquer vantagem deste tipo, a renda e o lucro do trigo, ou de qualquer outra planta que esteja na base da alimentação do povo, constituirão o padrão da renda e do lucro da pastagem, sempre que a pastagem se situe em terra própria para a cultura.

A utilização de ervas artificiais, de nabos, cenouras, couves e outros expedientes a que se tem recorrido para fazer com que a mesma quantidade de terra alimente um maior número de cabeças de gado do que se se mantivesse como pastagem natural, reduzirá provavelmente um tanto a superioridade que o preço da carne de talho apresenta naturalmente em terras melhoradas sobre o preço do pão. Parece ter sido o que se verificou; e há razões para crer que, pelo menos no mercado de Londres, o preço da carne de talho está presentemente bastante mais baixo, relativamente ao preço do pão, do que era o caso no princípio do século.

No apêndice à *Vida do Príncipe Henrique* o Doutor Birch apresenta-nos uma relação dos preços da carne de talho que esse príncipe costumava comprar. Diz-se aí que os quatro quartos de um boi com seiscentas libras de peso lhe custavam geralmente nove libras e dez xelins, ou à volta disso; ou seja, trinta e um xelins e oito dinheiros por cada cem libras. O Príncipe Henrique morreu a 6 de novembro de 1612, aos dezenove anos de idade.

Em março de 1764 o Parlamento fez um inquérito sobre as causas da alta do preço das provisões que se verificava na época. Um mercador da Virgínia diz aí, entre outros depoimentos aduzidos como prova dessa alta, que, em março de 1763, abastecera de carne os seus navios ao preço de vinte e quatro ou vinte e cinco xelins por cada cem libras de carne, preço que considerava normal; nesse ano de alta de preços pagara porém vinte e sete xelins pelo mesmo peso e qualida-

[10] Medida antiga de secos, equivalente a dois galões. (N. do T.)

de. Esse preço elevado de 1764 é pois inferior em quatro xelins e oito dinheiros ao preço corrente pago pelo Príncipe Henrique; e só a melhor qualidade de carne de vaca, é preciso observá-lo, é suficientemente boa para poder ser salgada para essas viagens longínquas.

O preço pago pelo Príncipe Henrique equivale a 3 3/4 dinheiros por libra de carcaça, incluindo tanto as melhores como as piores peças; as peças melhores não podiam portanto ser vendidas a retalho a um preço inferior a 4 1/2 ou 5 dinheiros por libra.

No inquérito parlamentar de 1764 as testemunhas declararam que o preço das melhores peças de carne era de 4 e 4 1/2 dinheiros na venda ao consumidor; e que o das peças inferiores oscilava de uma maneira geral de 1 3/4 a 2 1/2 e 2 3/4 dinheiros; preço que era superior em meio dinheiro àquele por que essas mesmas peças eram geralmente vendidas no mês de março. Mas até esse preço mais elevado é muito inferior àquele que podemos calcular tenha sido o preço de retalho no tempo do Príncipe Henrique.

Durante os doze primeiros anos do século passado, o preço médio do melhor trigo no mercado de Windsor era de 1 libra, 18 xelins e 3 1/6 dinheiros pela quarta parte de nove alqueires de Winchester.

Mas nos doze anos anteriores a 1764, incluindo esse mesmo ano, o preço médio dessa mesma medida do melhor trigo no mesmo mercado era de 2 libras, 1 xelim 9 1/2 dinheiros.

Nos doze primeiros anos do século passado o trigo parece ter sido pois bastante mais barato, e a carne de talho bastante mais cara, do que nos doze anos imediatamente anteriores a 1764, incluindo esse mesmo ano.

Em todos os grandes países a maior parte das terras cultivadas é utilizada para a produção quer de alimento para os homens, quer de alimento para o gado. A renda e o lucro de todas as outras terras de cultura regulam-se pela renda e pelo lucro dessas. Se qualquer outra produção rendesse menos, a terra seria convertida em trigais ou pastagens; se rendesse mais, uma parte das terras de trigo ou pastagens seria convertida nessa produção.

As produções que exigem quer uma maior despesa inicial em melhoramentos, quer uma maior despesa anual de cultivo, a fim de preparar a terra para elas, parecem pagar no primeiro caso uma renda maior, no segundo dar um lucro mais elevado que o trigo ou a pastagem. Essa superioridade não equivale no entanto a mais do que o interesse ou compensação razoável dessa despesa superior.

Numa plantação de lúpulo, num pomar ou numa horta, tanto a renda do proprietário como o lucro do agricultor são geralmente mais elevados do que num campo de trigo ou erva. Mas para preparar o terreno para essas culturas é preciso entrar em despesas mais elevadas. Daí que seja paga ao proprietário uma renda mais elevada. Essas culturas exigem também um tratamento mais atento e cuidado. Daí que o agricultor recolha lucros maiores. Também a colheita, pelo menos para o caso da plantação de lúpulo e do pomar, é mais precária nessas culturas. O seu preço tem portanto de compensar perdas eventuais, e ainda de incluir

uma espécie de lucro de seguro. A vida dos horticultores, geralmente humilde, e sempre modesta, fornece-nos a prova de que o seu grande engenho não é geralmente bem recompensado. Essa arte aprazível é praticada como passatempo por tantas pessoas ricas, que aqueles que a praticam tendo em vista o lucro poucas vantagens dela auferem; porque as pessoas que deviam ser os seus melhores clientes abastecem-se a si mesmas de todas as mais preciosas produções da horticultura.

Pode parecer-nos que a vantagem que o proprietário tira de tais melhoramentos em breve será muito superior àquela que seria suficiente para compensar as despesas iniciais necessárias para a eles proceder. Na agricultura antiga, uma horta bem regada era, depois da vinha, a parte da exploração que devia dar a produção mais valiosa. Mas Demócrito, que escreveu sobre agricultura há cerca de dois mil anos, e que era considerado pelos antigos como um dos pais dessa arte, achava que aqueles que cercassem uma horta não procediam com acerto. O lucro, dizia, não compensava a despesa de um muro de pedra; e os tijolos (penso

qualquer grau; a maior parte desse excesso é naturalmente absorvida pela renda paga ao proprietário.

A proporção considerada normal e natural entre, por exemplo, a renda e o lucro do vinho e os do trigo ou pastagem refere-se apenas às vinhas que produzem bom vinho corrente, que pode ser obtido em quase todo o lado em solos leves, de cascalho ou areia, e que se não distingue mais do que pela sua força e paladar agradável. As terras vulgares do país só podem competir com vinhas desse tipo, e não com vinhas de grande qualidade, como é óbvio.

A vinha é mais afetada pela qualidade do solo do que qualquer outra árvore de fruto. É dela que deriva o sabor que lhe não pode ser conferido por qualquer método de cultivo praticado numa terra diferente. Esse sabor, real ou imaginário, caracteriza apenas por vezes a produção de algumas vinhas; por vezes encontra-se na produção de todo um pequeno distrito; e por vezes ainda na de uma parte considerável de uma província grande. Toda a produção de vinho dessa qualidade que é colocada no mercado não chega para satisfazer a procura efetiva, ou procura por parte de todos aqueles que estão prontos a pagar a renda, lucro e salários necessários para a preparação e colocação desses vinhos no mercado, ao preço por que é paga a produção das vinhas correntes. Toda essa produção pode pois ser vendida àqueles que estão prontos a pagar mais, o que eleva necessariamente o seu preço acima do do vinho corrente. A diferença é maior ou menor de acordo com a moda e com a escassez do vinho, que tornam maior ou menor a concorrência entre os compradores. Seja essa diferença qual for, a maior parte dela vai para a renda do proprietário. Pois, se bem que essas vinhas sejam geralmente mais bem tratadas do que a maior parte das outras, o preço elevado do vinho parece ser antes a causa do que o efeito desse cultivo mais cuidado. Em produção tão valiosa, a mais pequena perda ocasionada por uma negligência torna-se tão importante, que obriga até os mais descuidados a dedicarem a essa cul-

grande como esse autor o supõe, não poderia ter surgido qualquer disputa a tal respeito. Ainda hoje esse assunto continua a ser um ponto controverso nos países produtores de vinho. Os autores que aí escrevem sobre agricultura, e que são geralmente amadores e promotores de culturas exóticas, são quase todos da opinião de Columella, decidindo a favor da vinha. A ansiedade com que os proprietários das vinhas antigas procuram evitar na França a plantação de novas vinhas parece constituir argumento favorável a essa opinião, indicando que aqueles que praticam essa cultura têm a consciência de que ela é presentemente muito lucrativa nesse país. Pode porém constituir, pelo contrário, prova confirmativa de uma outra opinião, a saber, de que esses lucros invulgares só se manterão enquanto continuarem em vigor as leis que presentemente restringem o cultivo da vinha. Em 1731, os proprietários das vinhas antigas conseguiram que o conselho promulgasse um decreto proibindo a plantação de novas vinhas e a exploração das vinhas antigas que estavam abandonadas havia pelo menos dois anos, sem uma licença especial do rei, concedida em conseqüência de uma informação dada pelo intendente da província, certificando que este examinara a terra e que a considerara incapaz para qualquer outra cultura. Esta ordem foi emitida a pretexto de que havia no país falta de trigo e de pastagens e superabundância de vinho. Mas, caso essa superabundância fosse real, teria evitado a plantação de novas vinhas sem que para tal fosse necessário uma ordem do conselho, pois os lucros dessa cultura reduzir-se-iam naturalmente e tornar-se-iam inferiores aos do trigo e da pastagem. No que se refere à suposta escassez de trigo, provocada pela multiplicação das vinhas, o trigo é cultivado na França com o maior dos cuidados nas províncias vinhateiras, nas terras que aí são próprias para essa cultura; por exemplo, na Borgonha, na Guyenne e no Alto Languedoc. Os numerosos trabalhadores necessários para uma dessas culturas encorajam forçosamente a outra, na medida em que constituem um mercado local para a sua produção. Diminuir o número de pessoas constitui certamente expediente muito pouco próprio para encorajar a cultura do trigo. Seria comparável a uma política que procurasse promover a agricultura desencorajando a manufatura.

A renda e o lucro das produções que exigem quer uma grande despesa inicial de melhoramento para a preparação da terra, quer uma maior despesa anual de cultivo, se bem que sejam freqüentemente muito superiores às do trigo e da pastagem, quando não fazem mais do que compensar tais despesas extraordinárias, regulam-se pois na realidade pela renda e lucro dessas culturas mais usuais.

Acontece por vezes que a quantidade de terra que pode ser preparada para determinada produção é demasiado pequena para suprir a procura efetiva. A produção pode pois ser inteiramente vendida àqueles que estão dispostos a dar um pouco mais do que é necessário para pagar a renda, os salários e o lucro necessários para o cultivo e a colocação dessa produção no mercado, em relação aos preços correntes ou preços por que são pagos na maior parte das outras terras cultivadas. O excesso desse preço que sobra depois de cobrir todas as despesas de melhoramento e cultivo pode não ser então, neste caso, e só neste caso, proporcional ao excesso que se verifica no trigo e na pastagem, podendo excedê-lo em

qualquer grau; a maior parte desse excesso é naturalmente absorvida pela renda paga ao proprietário.

A proporção considerada normal e natural entre, por exemplo, a renda e o lucro do vinho e os do trigo ou pastagem refere-se apenas às vinhas que produzem bom vinho corrente, que pode ser obtido em quase todo o lado em solos leves, de cascalho ou areia, e que se não distingue mais do que pela sua força e paladar agradável. As terras vulgares do país só podem competir com vinhas desse tipo, e não com vinhas de grande qualidade, como é óbvio.

A vinha é mais afetada pela qualidade do solo do que qualquer outra árvore de fruto. É dela que deriva o sabor que lhe não pode ser conferido por qualquer método de cultivo praticado numa terra diferente. Esse sabor, real ou imaginário, caracteriza apenas por vezes a produção de algumas vinhas; por vezes encontra-se na produção de todo um pequeno distrito; e por vezes ainda na de uma parte considerável de uma província grande. Toda a produção de vinho dessa qualidade que é colocada no mercado não chega para satisfazer a procura efetiva, ou procura por parte de todos aqueles que estão prontos a pagar a renda, lucro e salários necessários para a preparação e colocação desses vinhos no mercado, ao preço por que é paga a produção das vinhas correntes. Toda essa produção pode pois ser vendida àqueles que estão prontos a pagar mais, o que eleva necessariamente o seu preço acima do do vinho corrente. A diferença é maior ou menor de acordo com a moda e com a escassez do vinho, que tornam maior ou menor a concorrência entre os compradores. Seja essa diferença qual for, a maior parte dela vai para a renda do proprietário. Pois, se bem que essas vinhas sejam geralmente mais bem tratadas do que a maior parte das outras, o preço elevado do vinho parece ser antes a causa do que o efeito desse cultivo mais cuidado. Em produção tão valiosa, a mais pequena perda ocasionada por uma negligência torna-se tão importante, que obriga até os mais descuidados a dedicarem a essa cultura a sua melhor atenção. Uma pequena parte desse preço elevado é pois suficiente para pagar o salário do trabalho extraordinário exigido por essa cultura, e os lucros da produção extraordinária que exige esse trabalho. As colônias de açúcar que as nações da Europa possuem nas Índias Ocidentais podem ser comparadas a essas vinhas preciosas. Toda a sua produção é insuficiente para suprir a procura efetiva da Europa, podendo pois ser vendida àqueles que estão dispostos a pagar por ele mais do que o suficiente para pagar a renda, os lucros e os salários necessários para a preparação e colocação dessa produção no mercado, em relação aos preços pagos correntemente por qualquer outra produção do mesmo tipo. Na Cochinchina, o melhor açúcar branco vende-se correntemente por três piastras o quintal, ou seja, por cerca de treze xelins e seis dinheiros do nosso dinheiro, segundo no-lo diz o Sr. Poivre,[11] observador muito cuidadoso da agricultura desse país. Aquilo a que chamam aí um quintal pesa de cento e cinqüenta a duzentas libras de Paris, em média portanto cento e setenta e cinco libras de Paris, o que reduz o preço das cem libras inglesas a oito xelins esterlinos, ou

[11] *Voyages d'un Philosophe.* (N. do A.)

menos de uma quarta parte do que é pago correntemente pelos açúcares louros ou mascavados importados das nossas colônias, e menos de um sexto do que é costume pagar-se pelo melhor açúcar branco. A maior parte das terras cultivadas da Cochinchina é dedicada à produção de trigo e de arroz, alimentos correntes da população. Os preços respectivos do trigo, do arroz e do açúcar estão aí provavelmente entre si na proporção natural, ou aquela que se constitui naturalmente entre as várias produções da maior parte das terras cultivadas, e que compensa o proprietário e o agricultor, tanto quanto o podemos calcular, de acordo com as despesas normais de melhoramento e as despesas anuais de cultivo. Mas nas nossas colônias de açúcar o preço do açúcar não está nessa proporção com o das produções dos campos de arroz ou trigo, quer da Europa, quer da América. Diz-se geralmente que o plantador de cana-de-açúcar conta com a produção de rum e de melaço para cobrir todas as despesas da cultura, e com o açúcar para lucro líquido. Caso esta afirmação seja verdadeira, o que não posso asseverar, seria como se um agricultor que tivesse plantado trigo esperasse cobrir as despesas da cultura com a palha, e que o produto da venda do grão fosse todo lucro líquido. Vemos freqüentemente sociedades de mercadores de Londres e de outras cidades comerciais comprarem terras incultas das nossas colônias de açúcar esperando melhorá-las e cultivá-las com lucro recorrendo a feitorias e agentes, e isso apesar da grande distância e das deficiências da administração de justiça nesses países. Ninguém tentou nunca melhorar e cultivar dessa maneira as terras mais férteis da Escócia, da Irlanda ou das províncias de trigo da América do Norte, se bem que a administração mais exata da justiça praticada nesses países permitisse esperar lucros mais regulares.

Na Virgínia e em Maryland o cultivo do tabaco é preferido ao do trigo, como mais lucrativo. O tabaco pode ser cultivado com bons resultados em grande parte da Europa; mas em quase todos os países da Europa o tabaco paga grandes impostos, e supôs-se que seria mais difícil obter de todas as explorações do país onde essa planta fosse cultivada o pagamento desse imposto, do que recolhê-lo diretamente na importação através da alfândega. O cultivo do tabaco foi pois absurdamente proibido na maior parte da Europa pela razão que acabamos de expor, o que conferiu obrigatoriamente o monopólio dessa cultura aos países *onde não* é proibida; e, como a Virgínia e Maryland produzem a maior quantidade de tabaco, são essas províncias que desfrutam principalmente das vantagens de tal monopólio, se bem que as partilhem com alguns concorrentes. O cultivo do tabaco não parece ser no entanto tão vantajoso como o do açúcar. Nunca ouvi mesmo dizer que fosse jamais melhorada ou cultivada qualquer plantação de tabaco com o capital de mercadores residentes na Grã-Bretanha, e as nossas colônias de tabaco não mandam para a metrópole os ricos plantadores que vemos freqüentemente chegar das nossas ilhas de açúcar. Se bem que, a julgar pela preferência que essas colônias dão ao cultivo do tabaco sobre o do trigo, a procura efetiva de tabaco da Europa não pareça inteiramente satisfeita, está mais próxima de o ser do que a de açúcar; e se bem que o preço atual do tabaco seja provavelmente mais do que suficiente para pagar a renda, os salários e os lucros

necessários para a preparação e a colocação desse produto no mercado, em relação ao nível dos mesmos para a cultura do trigo, não o deve ser tanto como o preço presente do açúcar. Os nossos plantadores de tabaco mostraram-se já tão receosos da superabundância de tabaco como os proprietários das vinhas antigas da França da superabundância de vinho. Por decreto promulgado por assembléia, o cultivo do tabaco foi já restringido a um máximo de seis mil plantas, com uma produção provável de mil medidas de tabaco para cada negro entre dezesseis e sessenta anos de idade. Esse negro pode ainda cultivar, além desse tabaco, e de acordo com estes cálculos, mais quatro acres de trigo indiano. A fim de impedir a excessiva afluência do produto ao mercado, têm já esses plantadores, em anos de abundância, e de acordo com o Dr. Douglas[12] (suspeito porém que foi mal informado), queimado uma certa quantidade de tabaco por cada negro, do mesmo modo que se diz teriam já feito os holandeses em relação às especiarias. Se são necessários métodos tão violentos para manter o preço atual do tabaco, as vantagens que essa cultura apresenta sobre a do trigo, caso se verifiquem ainda, não serão provavelmente de longa duração.

É deste modo que a renda da terra cultivada cuja produção é a de alimento para o homem serve de padrão à renda da maior parte das outras terras cultivadas. Nenhuma produção pode render menos, pois a terra seria então imediatamente destinada a outro uso. E se alguma produção especial rende mais, é porque a quantidade de terra apropriada para essa produção é demasiado pequena para satisfazer a procura efetiva.

Na Europa o trigo é a principal produção destinada ao consumo humano imediato. À exceção de casos particulares, a renda das terras de trigo serve pois de padrão na Europa às de todas as outras terras cultivadas. A Inglaterra não tem que invejar nem as vinhas da França, nem as plantações de oliveira da Itália. A não ser em casos excepcionais, o valor destas é regulado pelo do trigo, em relação ao qual a fertilidade da Grã-Bretanha não é muito inferior à desses dois países.

Se em qualquer país o alimento vegetal favorito do povo fosse derivado de uma planta cultivável em todo o tipo de terra, com o mesmo ou quase o mesmo dispêndio de trabalho, e cujas produções fossem muito superiores em quantidade ao que uma terra fértil produz de trigo, a renda do proprietário, ou o excesso de alimento que lhe restaria depois de pagar os salários e repor o capital de exploração, subtraindo ainda os lucros correntes, seria necessariamente muito maior. Qualquer que fosse o nível em que o trabalho fosse correntemente *mantido nesse* país, esse excesso superior poderia sempre sustentar uma maior quantidade de trabalho, permitindo conseqüentemente ao proprietário comprar ou obter uma quantidade de trabalho maior. O valor real da sua renda, o seu poder e autoridade reais, a sua capacidade de compra das coisas necessárias ou supérfluas que o trabalho dos outros lhe poderiam fornecer, tornar-se-iam necessariamente muito maiores.

[12] Douglas, *Summary*, Vol. II, págs. 372-373. (N. do A.)

Um campo de arroz produz uma quantidade de alimento muito superior àquela que é produzida pelo mais fértil dos campos de trigo. Dizem que a produção corrente de um acre é de duas colheitas por ano, de entre trinta a sessenta alqueires cada uma. Se bem que o seu cultivo exija mais trabalho, depois de pagar esse dispêndio de trabalho o excesso é ainda muito superior. Nesses países de arroz, o arroz é pois o principal alimento vegetal do povo e, onde quer que os seus cultivadores sejam principalmente sustentados pela produção de arroz, fica para o proprietário uma parte maior desse excesso superior do que é o caso nos países de trigo. Na Carolina, onde os plantadores, tal como nas outras colônias britânicas, são em geral simultaneamente os proprietários da terra e os agricultores, e onde a renda se confunde pois com o lucro, o cultivo de arroz é mais lucrativo do que o do trigo, se bem que os campos produzam aí apenas uma única colheita anual e que, devido à influência predominante dos costumes europeus, o arroz não seja o alimento vegetal mais vulgar e o favorito do povo.

Um bom campo de arroz é pantanoso em todas as estações, e numa dessas estações é um pântano coberto de água. É impróprio para o cultivo do trigo, para a pastagem, a vinha ou para a produção de qualquer outro vegetal útil ao homem; e as terras próprias para essas outras culturas não o são para a do arroz. Até mesmo nos próprios países de arroz, a renda das outras terras cultivadas não se pode pois regular pela renda das terras de arroz, uma vez que aquelas não podem ser nunca convertidas em arrozais.

O alimento produzido por um campo de batatas não é inferior em quantidade ao que é produzido por um campo de arroz, sendo muito superior à produção de um campo de trigo. Doze mil medidas de batatas produzidas por um acre de terra é uma produção tão normal como a de duas mil medidas de trigo. O alimento sólido que pode ser extraído de cada uma destas plantas não é proporcional ao seu peso, devido à natureza aguada das batatas. Se considerarmos porém que metade dessa raiz se desfaz em água, o que já é atribuir um valor elevado a essa percentagem de água, um acre de batatas produzirá seis mil medidas de alimento sólido, ou três vezes a quantidade produzida por um acre de trigo. Um acre de batatas é cultivado com menor despesa do que um acre de trigo; a lavoura que precede geralmente a sementeira do trigo mais do que compensa a sacha e outros trabalhos extraordinários necessários para o cultivo da batata. Caso esta raiz se tornasse algum dia na Europa no alimento vegetal favorito do povo, como o é o arroz nos países de arroz, vindo a ocupar no total das terras cultivadas a mesma proporção de terras ocupadas hoje pelo trigo e pelos outros cereais utilizados para alimento dos homens, a mesma quantidade de terra cultivada bastaria para manter um número muito mais elevado de pessoas, e como os trabalhadores se alimentariam quase inteiramente de batatas, depois de repor todo o capital de exploração e de sustentar todo o trabalho utilizado no cultivo, o excesso remanescente seria muito superior. O proprietário apoderar-se-ia igualmente de uma percentagem superior desse excesso. A população aumentaria e as rendas subiriam a um nível muito mais elevado do que é presentemente o caso.

A terra própria para o cultivo da batata é própria para o de quase todos os outros vegetais úteis ao homem. Caso essas culturas ocupassem a mesma percen-

tagem de terra cultivada que é hoje ocupada pela cultura do trigo, as rendas da maior parte das terras cultivadas regular-se-iam então pelas dessas culturas.

Em algumas regiões do Lancashire, dizem, segundo me foi dado ouvir, que o pão de aveia é um alimento mais saudável para os trabalhadores do que o pão de trigo, sendo a mesma opinião professada com freqüência na Escócia. Duvido porém de que seja verdadeira. O povo da Escócia, que se alimenta de aveia, não é nem tão forte, nem tão bem parecido como as pessoas da mesma classe na Inglaterra, as quais se alimentam de pão de trigo. Não trabalham tão bem, nem parecem tão bem; e, como não existe essa diferença entre as pessoas das classes superiores dos dois países, a experiência parece demonstrar-nos que o alimento do povo da Escócia não é tão vantajoso para a constituição do homem como o dos seus vizinhos da mesma classe na Inglaterra. Em relação às batatas, o caso parece porém ser diferente. Os portadores de cadeirinhas, os carregadores e os carvoeiros de Londres, assim como essas infelizes mulheres que vivem de prostituição, e que são talvez os homens mais fortes e as mulheres mais belas de todos os Domínios Britânicos, pertencem na sua maioria, segundo dizem, à classe mais inferior do povo da Irlanda, que se alimenta geralmente dessa raiz. Nenhum outro alimento nos pode fornecer uma prova mais decisiva das suas qualidades alimentícias, e nenhum outro parece pois tão adequado à manutenção da saúde da constituição humana.

É difícil conservar as batatas durante um ano, e impossível armazená-las por dois ou três anos, como se faz com o trigo. O receio de que não seja possível vendê-las antes de que apodreçam contribui para desencorajar o seu cultivo, constituindo talvez o principal obstáculo a que se tornem em qualquer grande país o principal alimento vegetal de todas as classes do povo, como o é presentemente o pão.

PARTE II — Das produções da terra que por vezes pagam, por vezes não pagam a renda

O alimento humano parece ser a única produção da terra que paga sempre e necessariamente alguma renda ao proprietário. Outras espécies de produção tanto podem pagar como não essa renda, de acordo com circunstâncias várias.

Depois do alimento, o vestuário e o alojamento são as duas principais necessidades da humanidade.

A terra no seu estado primitivo e rude oferece vestuário e alojamento a um número de pessoas muito superior àquele que alimenta. Depois de melhorada, alimenta por vezes um número de pessoas superior àquele a que pode fornecer vestuário e alojamento; pelo menos do tipo que essas pessoas desejam, e pelo qual estão prontas a pagar. No estado primitivo, existe pois uma superabundância de matéria-prima de alojamento e vestuário, que por isso mesmo tem pouco ou nenhum valor. No segundo estado, verifica-se muitas vezes uma escassez dessas mesmas matérias-primas, o que aumenta necessariamente o seu valor. No primeiro estado, grande parte dessas matérias-primas é deitada fora como inútil, e o preço daquelas que são utilizadas equivale apenas ao trabalho e despesa necessá-

rios para as preparar para serem utilizadas, não chegando portanto para pagar renda ao proprietário. No segundo estado, todas essas matérias-primas são utilizadas, existindo freqüentemente uma procura superior àquela que pode ser satisfeita. Há sempre alguém que está pronto a pagar por cada parte delas mais do que é suficiente para pagar a despesa da sua colocação no mercado. O preço dessas matérias chega sempre portanto para pagar renda ao proprietário.

A matéria-prima original do vestuário eram as peles dos animais maiores. Nas nações de caçadores e pastores, que se alimentam principalmente da carne desses animais, o homem que se fornece de alimento fornece-se também simultaneamente de matéria-prima para o vestuário, numa quantidade superior àquela que pode utilizar. Caso não haja comércio externo, a maior parte dessas peles será deitada fora como coisas sem valor. Deve ter sido esse o caso nas nações de caçadores da América do Norte, antes de o seu país ter sido descoberto pelos europeus, com os quais trocam agora esse excesso de peles por cobertores, armas de fogo e aguardente, o que lhes confere algum valor. No presente estado comercial do mundo conhecido, creio que até as nações mais bárbaras, que pratiquem porém a propriedade privada da terra, mantêm com o estrangeiro algum comércio deste tipo, encontrando entre os seus vizinhos mais ricos uma procura para todas as matérias-primas de vestuário que a sua terra produz, e que não podem ser trabalhadas ou consumidas no seu país, procura que chega para elevar os preços desses produtos a um nível mais elevado do que a despesa feita para as enviar a esses vizinhos mais ricos. Esses produtos podem pois pagar renda ao proprietário. Quando a maior parte das cabeças de gado das terras altas da Escócia era consumida nessas montanhas, a exportação das peles constituía o principal comércio do país, e o preço por elas obtido nessa troca permitia pagar ao proprietário uma renda um pouco mais elevada por essas terras. A lã da Inglaterra, que antigamente não podia ser nem consumida, nem trabalhada no país, encontrava um mercado no país então mais rico e industrial da Flandres, e o preço dessa lã era parcialmente absorvido pela renda da terra onde era produzida. Em países tão pouco cultivados como a Inglaterra o era então, ou as terras altas da Escócia o são agora, e que não tinham comércio externo, as matérias-primas do vestuário seriam evidentemente tão superabundantes que parte delas seria deitada fora como inútil, não podendo portanto pagar renda ao proprietário.

As matérias-primas do alojamento nem sempre podem ser transportadas a tão longas distâncias como as do vestuário, não se tornando pois tão facilmente objeto do comércio externo. Quando superabundam no país que as produz, acontece freqüentemente, até mesmo no presente estado comercial do mundo, que nada valham para o proprietário. Uma boa pedreira nos arredores de Londres pagaria uma renda considerável. Em muitas partes da Escócia e do País de Gales não pode pagar renda. A madeira para a construção é muito valiosa num país populoso e bem cultivado, e a terra que a produz paga uma renda considerável. Mas em muitas partes da América do Norte o proprietário ficaria muito grato a quem lhe levasse das terras a maior parte das árvores grandes. Em algumas partes das terras altas da Escócia a casca é a única parte da madeira que pode ser

enviada ao mercado, por falta de estradas e de vias fluviais. A madeira fica a apodrecer no chão. Sempre que as matérias-primas do alojamento superabundam assim, a parte delas que é utilizada vale apenas o trabalho e a despesa de preparação para essa utilização. Não paga pois renda ao proprietário, que concede geralmente o uso delas a quem se dê ao trabalho de lhe pedir. A procura das nações mais ricas permite-lhe porém por vezes obter renda por essas matérias-primas. A pavimentação das ruas de Londres permitiu aos donos de alguns rochedos estéreis da costa da Escócia obter renda por algo que até aí lha não proporcionara. As madeiras da Noruega e das costas do Báltico encontram em muitas regiões da Grã-Bretanha um mercado que não existia nesses países, pagando assim alguma renda aos proprietários.

Os países são populosos não proporcionalmente ao número de pessoas que a sua produção pode vestir e alojar mas proporcionalmente ao número daquelas que pode alimentar. Sempre que é produzida uma quantidade suficiente de comida, é fácil encontrar também o necessário vestuário e alojamento. Mas podem estes ser encontrados com facilidade, e ser difícil obter alimento. Em algumas partes dos chamados Domínios Britânicos é possível construir com um dia de trabalho de um homem algo a que podemos chamar uma casa. A espécie mais simples de vestuário, as peles de animais, exige para a sua preparação um pouco mais de trabalho, pois torna-se necessário tratá-las e confeccioná-las. Esse trabalho não é porém muito grande. Nas nações selvagens e bárbaras, uma centésima parte ou pouco mais do trabalho de um ano chega para suprir o povo com vestuário e alojamento considerados pela maioria como satisfatórios. Todas as outras noventa e nove partes são freqüentemente dedicadas ao abastecimento em alimento, e não são demais.

Mas quando, devido ao melhoramento e ao cultivo da terra, o trabalho de uma família chega para alimentar duas, o trabalho de metade da sociedade torna-se suficiente para abastecer em alimentos a sociedade toda. A outra metade, ou pelo menos grande parte dela, pode portanto dedicar-se ao fornecimento de outros produtos, ou à satisfação de outras necessidades ou caprichos da humanidade. O vestuário e a alimentação, o mobiliário e objetos de uso doméstico e aquilo a que é costume chamar-se *equipagem* são os principais objetos dessas necessidades ou caprichos. O homem rico não consome mais alimento do que o seu vizinho pobre. Pode ser diferente na qualidade, pode requerer mais arte e trabalho na seleção e preparação; mas em quantidade equivale a quase o mesmo. Comparai porém o luxuoso palácio e o rico guarda-roupa de um com o casebre e os poucos trapos do outro, e vereis que a diferença entre o vestuário, alojamento e objetos caseiros de um e outro é tão grande em quantidade como em qualidade. A capacidade do estômago humano dita limites ao desejo de alimento; mas o desejo de objetos úteis e ornamentais de alojamento, vestuário, equipagem e mobiliário doméstico parece não conhecer limites definidos. Aqueles que dispõem pois de mais comida do que aquela que podem consumir estão sempre prontos a trocar o excesso ou, o que é o mesmo, o preço dele, por prazeres dessa outra natureza. Aquilo que ultrapassa e excede o desejo limitado vai para a satisfação dos

desejos que não podem ser satisfeitos, pois parecem ser infinitos. Os pobres, para obterem alimento, esforçam-se por satisfazer os caprichos dos ricos, e, a fim de obterem com maior certeza, concorrem entre si na perfeição e barateza do seu trabalho. O número de trabalhadores aumenta proporcionalmente ao aumento da quantidade de alimento produzido, ou ao melhoramento e cultivo crescente das terras; e como a natureza do trabalho a que se dedicam permite as maiores subdivisões de trabalho, a quantidade das matérias-primas que podem ser trabalhadas aumenta numa proporção muito superior ao número dos trabalhadores. Daí deriva uma procura cada vez maior de todas as matérias a que a invenção dos homens consegue dar uso, quer para fins úteis, quer ornamentais, na construção, no vestuário, na equipagem e no mobiliário doméstico; dos fósseis e minerais contidos nas entranhas da terra; dos metais preciosos e das pedras preciosas.

O alimento é pois não só a fonte original de toda a renda, como toda a outra parte da produção da terra que há de vir a pagar renda mais tarde deriva essa parte do seu valor do aperfeiçoamento da força de trabalho no que se refere à produção de alimentos, aperfeiçoamento que é conseqüência do melhoramento e cultivo da terra.

Essas outras partes da produção da terra que mais tarde hão de vir a pagar renda nem sempre a podem pagar, porém. Até nos próprios países melhorados e cultivados, a procura desses produtos nem sempre é de ordem a suscitar um preço mais elevado do que aquele que é suficiente para pagar o trabalho e repor, além dos lucros correntes, o capital de exploração necessário para que possam ser colocados no mercado. Esse preço será ou não mais elevado de acordo com circunstâncias várias.

Uma mina de carvão, por exemplo, poderá ou não pagar renda de acordo, por um lado, com a sua fertilidade e, por outro, com a sua situação.

Qualquer mina pode ser qualificada de fértil ou estéril conforme a quantidade de mineral que dela pode ser extraída com determinada quantidade de trabalho é maior ou menor do que aquela que pode ser extraída com a mesma quantidade de trabalho na maior parte das outras minas da mesma espécie.

Algumas minas de carvão bem situadas não podem ser exploradas por causa da sua esterilidade. A produção não paga a renda. Não dão nem para o lucro, nem para a renda.

No caso de algumas outras, a produção chega à justa para pagar o trabalho e repor, além dos lucros correntes, o capital de exploração necessário para as explorar. Dão algum lucro ao empresário da exploração, mas não podem pagar renda ao proprietário. Só podem pois ser exploradas com vantagem pelo próprio proprietário, o qual, sendo o empresário dessa exploração, recolhe o lucro corrente do capital que nela emprega. Muitas minas de carvão da Escócia são exploradas por esse sistema, e não o podem ser por nenhum outro. O proprietário não deixa que outro as explore sem pagar renda, e ninguém a pode pagar.

Outras minas de carvão do mesmo país, sendo suficientemente *férteis*, não podem ser exploradas por causa da sua situação. Uma quantidade de trabalho corrente, ou menor do que a corrente, poderia extrair dessa mina uma quantidade

de mineral suficiente para compensar a despesa de exploração; mas numa região interior, francamente povoada e desprovida de boas estradas ou vias fluviais, essa quantidade não poderia ser vendida.

O carvão é um combustível menos agradável do que a lenha: dizem também que é menos saudável. O preço do carvão no local onde será consumido terá pois de ser um pouco inferior ao da lenha.

O preço da madeira varia com o estado da agricultura, de forma semelhante à do preço do gado, e exatamente pelas mesmas razões. Nos seus princípios rudes, a maior parte de todos os países está coberta de florestas, e a madeira é então um mero empecilho, sem valor para o proprietário, que a daria de bom grado a quem a quisesse cortar. À medida que a agricultura vai progredindo, as florestas são parcialmente desbravadas pelo avanço da cultura, degradando-se também em parte em conseqüência do aumento do número das cabeças de gado. Estas, se bem que não aumentem na mesma proporção do trigo, que é inteiramente fruto do trabalho do homem, multiplicam-se também em conseqüência dos cuidados e proteção dos homens, que armazenam na estação da abundância aquilo que as pode manter na da escassez, que lhes fornecem ao longo do ano uma quantidade de alimento superior àquela que a natureza não cultivada lhes pode proporcionar e que, destruindo e extirpando os seus inimigos, lhes asseguram o gozo livre de tudo aquilo que ela lhes oferece. Rebanhos numerosos de gado à solta no meio de uma floresta, se bem que não possam prejudicar as árvores antigas, impedem o crescimento das novas, pelo que, ao fim de um ou dois séculos, toda a floresta acaba por desaparecer. A escassez da madeira faz então subir o preço dela. Passa a pagar uma boa renda, e o proprietário descobre então que a utilização mais vantajosa que pode dar às suas melhores terras será a de as dedicar à cultura da madeira para a construção, pois a grandeza do lucro compensa freqüentemente a longa espera. Parece ser este o atual estado de coisas em várias partes da Grã-Bretanha, onde o lucro da plantação iguala o do trigo e o da pastagem. A vantagem que o proprietário deriva da plantação não pode exceder, pelo menos durante muito tempo, a renda que estas últimas culturas lhe poderiam pagar; e num país continental muito intensamente cultivado estará freqüentemente bastante próxima dessa renda. Ao longo da costa de um país melhorado, e caso seja fácil obter carvão para combustível, será por vezes mais barato importar madeira para a construção de países estrangeiros menos cultivados, do que obtê-la nesse país. Na cidade nova de Edimburgo, que foi construída nestes últimos anos, não há talvez uma única tábua de madeira escocesa.

Qualquer que seja o preço da madeira, caso o do carvão seja tal que torne um lume de carvão quase tão dispendioso como um de lenha, podemos estar certos de que nesse lugar, e nessas circunstâncias, o preço do carvão é o mais elevado possível. Parece verificar-se essa situação em algumas regiões interiores da Inglaterra, de modo particular no Oxfordshire, onde é costume, até mesmo nos lumes das casas de pessoas modestas, misturar o carvão e a lenha, e onde a diferença de preço desses dois combustíveis não pode portanto ser muito grande.

Nas regiões de carvão, o carvão vende-se a um preço muito inferior a esse preço máximo. Caso assim não fosse, o produto não suportaria a despesa do

transporte para locais distantes, feito quer por terra, quer por água. Só se venderia então uma pequena quantidade do mesmo, e para os empresários e os donos das minas torna-se mais vantajoso vender uma grande quantidade a um preço um pouco superior ao mínimo, do que uma pequena quantidade ao preço máximo. O preço do carvão de todas as minas de uma região regula-se pelo da mina mais fértil dessa região. Tanto o proprietário como o empresário da exploração compreendem que o primeiro pode obter uma renda mais elevada, e o segundo um lucro mais elevado também, caso vendam a um preço ligeiramente inferior ao de todos os seus vizinhos. Os vizinhos em breve se vêem obrigados a vender todos ao mesmo preço, se bem que tal lhes seja prejudicial, pois diminui e por vezes suprime completamente a renda e o lucro das suas explorações. Algumas explorações são então completamente abandonadas; outras deixam de poder pagar renda, e só o proprietário as pode explorar.

O preço mais baixo a que o carvão pode ser vendido durante um período de tempo considerável é, tal como acontece com todos os outros bens, aquele que chega à justa para repor, além dos lucros correntes, o capital de exploração indispensável para o colocar no mercado. Numa mina de carvão pela qual o proprietário não consegue obter renda e que tem ou de explorar pessoalmente, ou de abandonar, o preço do carvão deve andar de uma maneira geral à volta desse preço.

A renda, nos casos em que o carvão a pode pagar, constitui geralmente uma percentagem menor do preço do carvão do que do de todas as outras produções brutas da terra. A renda de uma terra monta geralmente a um terço da produção bruta dessa terra; e é quase sempre uma renda fixa, independente das variações ocasionais da colheita. Nas minas de carvão, um quinto da produção bruta é uma renda grande; a renda corrente é um décimo, e raramente é uma renda fixa, dependendo das variações ocasionais da produção. Estas são tão grandes que, num país em que o preço de compra de uma terra, quando é equivalente ao lucro de trinta anos, é considerado como um preço moderado, o lucro de dez anos é considerado como um bom preço para uma mina de carvão.

O valor que uma mina de carvão tem para o seu proprietário depende freqüentemente da sua situação tanto como da sua fertilidade. O valor de uma mina de metal depende mais da sua fertilidade, e menos da sua situação. Os metais vulgares, e ainda os metais preciosos, uma vez separados da sua ganga, são tão valiosos que compensam geralmente a despesa de um longo transporte, por terra como por mar. O seu mercado não se confina pois aos países situados nas proximidades da mina, abrangendo o mundo todo. O cobre do Japão constitui na Europa artigo de comércio; o ferro da Espanha é transacionado no Chile e no Peru. A prata do Peru não só chega à Europa, como ainda vai desta para a China.

O preço do carvão em Westmoreland ou em Shropshire não pode exercer grande efeito sobre o preço do carvão em Newcastle; e o preço do carvão em Lionnois não tem sobre ele efeito nenhum. As produções de minas de carvão tão distantes não podem nunca entrar em concorrência entre si. Mas a produção das

minas metálicas mais distantes pode fazer concorrência às de todas as outras, e geralmente fá-la mesmo. O preço dos metais vulgares e ainda mais o dos metais preciosos das minas mais férteis do mundo influenciam portanto o preço das produções de todas as outras minas dos mesmos metais. O preço do cobre no Japão influencia necessariamente o preço do cobre das minas de cobre da Europa. O preço da prata no Peru, ou a quantidade quer de trabalho, quer de outros bens que esse preço pode comprar nesse país, tem forçosamente de influenciar o preço da prata não só das minas de prata da Europa, como também das da China. Depois da descoberta das minas de prata do Peru, as minas de prata da Europa foram quase todas abandonadas. O valor da prata reduziu-se tanto que a produção dessas minas deixou de ser suficiente para compensar a despesa da sua exploração ou repor, com lucro, o alimento, vestuário, alojamento e outros bens que eram consumidos nessa operação. Foi esse também o caso em relação às minas de Cuba e São Domingos, e até às minas antigas do Peru, depois da descoberta das de Potosí.

O preço de todos os metais de todas as minas, que se regula portanto em certa medida pelo preço da produção da mina mais fértil que é explorada no mundo, em relação à maior parte das minas não excede o suficiente para pagar a despesa da exploração, e raramente pode pagar uma renda elevada ao proprietário. A renda parece pois contribuir numa percentagem insignificante para o preço dos metais vulgares, e em percentagem ainda inferior para o dos metais preciosos, na maior parte das minas do mundo. O trabalho e o lucro são os fatores que condicionam o preço de uns e outros.

A renda média das minas de estanho da Cornualha, que são as mais férteis do mundo, como no-lo diz o Reverendo Sr. Borlace, vice-presidente das minas de estanho, pode ser calculada em um sexto da produção bruta da mina. Algumas, diz-nos, podem pagar uma renda mais elevada, outras não podem pagar tanto. Uma sexta parte da produção bruta é também a renda paga por várias minas de chumbo bastante férteis da Escócia.

Nas minas de prata do Peru, dizem-nos Frezier e Ulloa, o proprietário exige apenas ao empresário da mina, à maneira de renda, que moa a ganga no moinho do proprietário, pagando pela moagem o preço corrente. Até 1736 o imposto exigido pelo rei da Espanha equivalia a um quinto de cada medida de prata, o que podia ser considerado até então como a renda real da maior parte das minas de prata do Peru, as mais ricas do mundo. Caso a prata não pagasse imposto, esse quinto ficaria naturalmente para o proprietário, e poderiam passar a ser exploradas muitas minas que à época o não eram, por não poderem pagar tal imposto. O imposto cobrado pelo Duque da Cornualha sobre o estanho parece montar a não mais do que cinco por cento, ou um vinte avo do valor desse estanho; e qualquer que seja essa percentagem pertenceria igualmente, caso o estanho não pagasse imposto, ao proprietário da mina. Caso adicionemos porém um vinte avo a um sexto, veremos que a renda média total das minas de estanho da Cornualha está para a renda média total das minas de prata do Peru como treze está para doze. As minas de prata do Peru não podem porém hoje em dia pagar sequer essa renda

baixa, e o imposto sobre a prata foi reduzido em 1736 de um quinto para um décimo. Esse imposto de um sexto sobre a prata continua porém a constituir maior incentivo para o contrabando da prata do que o imposto de um vinte avo exigido sobre o estanho; e deve ser mais fácil fazer contrabando do metal precioso do que do metal vulgar, mais volumoso. Diz-se pois que o imposto do rei da Espanha é muito roubado, e que o do Duque da Cornualha é bem pago. É pois provável que a renda constitua uma percentagem maior do preço do estanho das minas de estanho mais férteis do mundo do que do preço da prata das minas de prata mais férteis do mundo. Depois de repor o capital de exploração utilizado para a exploração dessas várias minas, e de deduzir os lucros correntes, o resíduo que fica para o proprietário parece pois ser maior para o caso dos metais vulgares que para o dos preciosos.

Os lucros dos empresários das minas de prata do Peru não são geralmente muito grandes. Os mesmos autores respeitáveis e bem informados dizem-nos ainda que, quando alguém empreende no Peru a exploração de uma nova mina, todos o consideram como um homem que corre para a falência e para a ruína, e que como tal é por todos evitado e desprezado. A exploração mineira parece ser considerada nesse país, à semelhança do que acontece no nosso, como uma loteria, na qual os prêmios não compensam os bilhetes em branco, se bem que a grandeza desses prêmios tente muitos aventureiros a desperdiçarem as suas fortunas em projetos tão incertos.

Como o soberano deriva porém grande parte do seu rendimento da produção das minas de prata, a lei do Peru encoraja de todas as formas possíveis a descoberta e a exploração de novas minas. Todo aquele que descubra uma nova mina tem o direito de delimitar uma extensão de terreno de duzentos e quarenta e seis pés de comprimento e de metade dessa largura, situada na direção em que supõe se localize o novo veio. Torna-se então proprietário dessa parte da mina, que pode explorar sem nada pagar ao antigo proprietário. Os interesses do Duque da Cornualha deram origem nesse antigo ducado a um regulamento muito semelhante. Todo aquele que descubra uma mina de estanho em terrenos incultos ou por cercar pode delimitar uma certa extensão desse terreno, processo a que se dá o nome de delimitação de uma mina. Essa pessoa torna-se então no verdadeiro proprietário da mina, podendo quer explorá-la por conta própria, quer alugá-la a terceiros sem o consentimento do proprietário da terra, a quem deve porém ser paga uma renda muito pequena pela exploração da mina. Ambas as leis sacrificam os direitos sagrados da propriedade privada aos supostos interesses do erário público.

Uma lei semelhante incita no Peru à descoberta e à exploração de novas minas de ouro; e o imposto que é pago ao rei sobre o ouro monta apenas a um vinte avo de cada medida desse metal. Era outrora um quinto, depois um décimo, como na prata; mas chegou-se à conclusão de que a exploração das minas de ouro era incompatível com o pagamento até do mais baixo desses dois impostos. Dizem-nos ainda os mesmos autores, Frezier e Ulloa, que, se é raro encontrar uma pessoa que tenha enriquecido com a exploração de uma mina de prata, é mais raro ainda encontrar alguma que tenha enriquecido com a de uma mina de

ouro. Essa vigésima parte do valor do ouro parece ser toda a renda que as minas de ouro do Chile e do Peru podem pagar. É além disso muito mais fácil fazer contrabando de ouro do que de prata; não só devido ao fato do valor superior do metal em proporção ao seu volume, como ainda devido à forma peculiar por que a natureza o produz. A prata raramente se encontra no estado puro, estando geralmente combinada com outros corpos, dos quais só é possível separá-la em quantidades que compensem essa despesa por meio de uma operação trabalhosa e demorada, que só pode ser efetuada em oficinas próprias, e que se encontra portanto sujeita à inspeção dos funcionários do rei. O ouro, pelo contrário, encontra-se quase sempre no estado puro. Por vezes é descoberto em bocados de um certo volume; e mesmo quando é constituído por partículas minúsculas e quase invisíveis, misturadas com areia, terra ou outros corpos estranhos, é fácil separá-las por meio de uma operação simples e pouco demorada, que pode ser executada em qualquer casa particular por alguém que possua uma pequena quantidade de mercúrio. Se o imposto do rei sobre a prata é pois muito roubado, muito mais o será o do ouro; e a renda constitui uma percentagem do preço do ouro muito inferior ainda àquela a que monta no preço da prata.

O preço mais baixo a que qualquer metal precioso pode ser vendido, ou a menor quantidade de outros bens pela qual pode ser trocado durante um período de tempo considerável, regula-se pois pelos mesmos princípios que determinam o mais baixo preço corrente de qualquer outro bem de consumo. Esse preço é determinado pelo capital de exploração que tem de ser correntemente utilizado, e pelo alimento, vestuário e alojamento que têm de ser correntemente consumidos para levar esse metal da mina para o mercado. Tem de ser pelo menos suficiente para repor esse capital, com os lucros correntes.

O preço mais elevado desses metais parece pois não ser necessariamente determinado por outra coisa que não a escassez ou abundância efetivas desses mesmos metais. Não depende do de qualquer outro bem, da forma como o preço do carvão depende do da madeira, de tal maneira que nem a escassez pode fazer com que o ultrapasse.

Mas se a escassez do ouro for além de um certo grau, a mais pequena parcela desse metal tornar-se-á mais preciosa do que um diamante, podendo ser trocada por uma quantidade maior de outros bens.

A procura desses metais deriva em parte da sua utilidade, em parte da sua beleza. São porventura mais úteis do que qualquer outro metal, à exceção do ferro. Como estão menos sujeitos à ferrugem e à impureza, podem ser conservados limpos com maior facilidade, e os utensílios quer de mesa, quer de cozinha tornam-se assim mais agradáveis quando feitos desses metais. Uma cafeteira de prata é mais limpa do que outra de cobre, chumbo ou estanho; e a mesma qualidade tornaria uma cafeteira de ouro mais agradável ainda do que uma de prata. O seu principal mérito deriva porém da sua beleza, que os torna particularmente adequados para a ornamentação do vestuário e do mobiliário. Não há pintura ou colorante que confira a um objeto uma cor tão esplendorosa como o dourado do ouro. O mérito derivado da sua beleza é acentuado ainda pela sua escassez. A maior delícia que quase todas as pessoas ricas tiram da sua riqueza consiste na

exibição da mesma, que a seu ver é tanto mais satisfatória quanto podem exibir essas provas decisivas da opulência que mais ninguém além delas possui. A seus olhos, o mérito de um objeto que se caracteriza pela beleza ou utilidade é grandemente realçado pela sua escassez, ou pelo grande trabalho necessário para obter uma quantidade considerável de objetos dessa espécie, trabalho que mais ninguém além delas pode pagar. Estão pois prontas a pagar por esses objetos um preço mais elevado do que por outras coisas muito mais belas e úteis, mas mais vulgares. Essas qualidades de utilidade, beleza e escassez estão na origem do preço elevado desses metais, ou da grande quantidade de outros bens por que esses metais podem ser trocados em toda a parte. Esse valor antecede e é independente do fato de serem utilizados como moeda, e foram essas qualidades que os tornaram apropriados para tal uso. Utilização essa que, dando origem a uma nova procura e diminuindo a quantidade desses metais que pode ser utilizada de outras formas, pode no entanto ter contribuído depois para manter ou aumentar o seu valor.

A procura de pedras preciosas deriva inteiramente da sua beleza. Não servem senão para fins ornamentais; o mérito dessa beleza é grandemente realçado pela sua escassez, ou pela dificuldade e despesa com que são extraídas das minas. O seu preço elevado deriva pois quase sempre inteiramente dos salários e do lucro. A renda intervém por vezes nesse preço, do qual constitui porém percentagem mínima; por vezes não entra para o preço; e só as minas mais férteis podem pagar uma renda avultada. Quando Tavernier, um joalheiro, visitou as minas de diamantes de Golconda e de Visiapour, disseram-lhe que o soberano do país, em benefício de quem as minas eram exploradas, ordenara que fossem todas abandonadas, à exceção das que produziam as pedras maiores e mais belas. As outras, segundo parece, não davam lucro ao proprietário.

Como o preço tanto dos metais preciosos como das pedras preciosas se regula em todo o mundo pelo preço da produção da mina mais fértil desse metal ou pedra preciosa, a renda que qualquer mina pode pagar ao seu proprietário é proporcional não à sua fertilidade absoluta, mas sim àquilo a que podemos chamar a sua fertilidade relativa, ou superioridade sobre as outras minas da mesma espécie. Caso venham a ser descobertas novas minas tão superiores às de Potosí como estas o eram em relação às da Europa, o valor da prata poderia degradar-se tanto que as próprias minas de Potosí não poderiam talvez continuar a ser exploradas. Antes da descoberta das Índias Ocidentais, as minas mais férteis da Europa podiam talvez pagar ao seu proprietário uma renda tão considerável como aquela que as mais ricas minas de prata do Peru pagam hoje em dia aos seus proprietários. Se bem que a quantidade de prata fosse muito inferior, podia ser trocada por uma quantidade igual de outros bens, e a parte que cabia ao proprietário permitir-lhe-ia talvez comprar ou dispor de uma igual quantidade quer de trabalho, quer de bens de consumo. O valor tanto da produção como da renda, o rendimento real que davam ao público e ao proprietário, podia ser o mesmo.

As minas mais abundantes em metais ou pedras preciosas pouco podiam acrescentar à riqueza do mundo. Uma produção cujo valor deriva principalmente da escassez degrada-se necessariamente quando é abundante. Um serviço de

prata ou ouro e outros ornamentos frívolos do mesmo gênero do vestuário ou mobiliário poderiam então ser comprados por uma menor quantidade de trabalho ou de outros bens de consumo; e seria esta a única vantagem que o mundo derivaria de tal abundância.

Nas terras de cultura o caso é porém diferente. O valor tanto da sua produção como da sua renda é proporcional à sua fertilidade absoluta, e não à sua fertilidade relativa. Uma terra que produz uma determinada quantidade de alimento, vestuário e alojamento pode sempre alimentar, vestir e alojar um certo número de pessoas; e, qualquer que seja a percentagem que cabe ao proprietário, permite-lhe sempre dispor de uma quantidade proporcional do trabalho dessas pessoas, e dos bens que esse trabalho lhe pode fornecer. O valor das terras mais estéreis não diminui devido à proximidade das mais férteis. Pelo contrário, aumenta geralmente. O grande número de pessoas sustentadas pelas terras férteis constitui um mercado para grande parte das produções das terras estéreis, que o não encontrariam entre aqueles que a sua própria produção podia sustentar.

Tudo aquilo que aumenta a fertilidade da terra para a produção de alimento não só aumenta também o valor das terras melhoradas, como contribui ainda para aumentar o valor de outras terras, criando uma nova procura para a sua produção. A abundância de alimento de que, em conseqüência do melhoramento da terra, muitas pessoas passaram a dispor, e que ultrapassa a quantidade que essas pessoas podem consumir, é a causa principal da procura tanto de metais e pedras preciosas como de todas as outras peças úteis ou ornamentais de vestuário, alojamento, mobiliário doméstico e equipagem. O alimento não só constitui a parte principal da riqueza do mundo, como é a abundância de alimento que confere a parte principal do seu valor a muitas outras espécies de riquezas. Os pobres habitantes de Cuba e São Domingos, quando foram descobertos pelos espanhóis, traziam no cabelo e no vestuário bocadinhos de ouro, que lhes serviam de ornamento. Pareciam atribuir-lhes um valor superior ao que davam às pedrinhas, considerando-os de beleza superior, mas não maior do que o do trabalho que davam a apanhar do chão, e não suficientemente elevado para que os recusassem a quem lhos pedia. Davam-nos pois aos seus hóspedes quando estes lhos pediam, não parecendo considerar que lhes estavam a fazer um presente valioso. Ficaram assombrados ao ver como os espanhóis ansiavam por os obter; e não compreendiam que pudesse haver um país onde as pessoas dispusessem de uma tal quantidade de alimento supérfluo, quando este escasseava tanto no seu próprio, que estivessem prontas a dar por uma pequena quantidade dessas bugigangas brilhantes uma quantidade de alimento suficiente para sustentar uma família durante um ano. Caso lhes fosse possível compreender o que acabo de explicar, a paixão dos espanhóis pelo ouro não os poderia surpreender.

PARTE III — Das variações na proporção dos valores respectivos das espécies de produções que pagam sempre a renda, e daquelas que por vezes pagam, por vezes não pagam a renda

A abundância crescente de alimento, conseqüência do melhoramento e cultivo *crescentes* da terra, faz necessariamente aumentar a procura de todas as outras

produções da terra que não o alimento, e que podem ser aplicadas de forma quer utilitária, quer ornamental. Seria portanto de esperar que, no progresso total dos melhoramentos, se poderia apenas verificar um único tipo de variação nos valores comparativos dessas duas espécies diferentes de produções. O valor da espécie de produção que por vezes paga a renda e por vezes a não pode pagar, deveria crescer de forma constante, na proporção do aumento do valor da que paga sempre a renda. À medida que a indústria e a arte se aperfeiçoassem, as matérias-primas do vestuário e do alojamento, os fósseis e os minerais úteis da terra, os metais preciosos e as pedras preciosas deviam tornar-se gradualmente mais procurados, seriam gradualmente trocados por quantidades cada vez maiores de alimento, ou, por outras palavras, tornar-se-iam cada vez mais caros. Tem sido este o caso em relação à maior parte das coisas e na maioria das ocasiões, e sê-lo-ia também em relação a todas as coisas e em todas as ocasiões, se circunstâncias específicas não contribuíssem para elevar em algumas ocasiões a oferta de algumas delas numa proporção maior do que o aumento da procura.

O valor de uma pedreira, por exemplo, aumentará necessariamente na medida em que forem aumentando o cultivo e a população na região em que se situa, de modo particular se for a única que exista nas vizinhanças. Mas o valor de uma mina de prata, ainda que não haja outra a menos de mil milhas de distância, não aumentará necessariamente com o melhoramento da região na qual se situa. O mercado para a produção de uma pedreira não pode nunca ir muito além de uma área com um raio de algumas milhas situada em seu redor, e a procura é geralmente proporcional ao cultivo e à população dessa pequena área. Mas o mercado para a produção de uma mina de prata pode abranger todo o mundo conhecido. A menos que todo o mundo esteja pois a progredir do ponto de vista do cultivo e da população, a procura de prata não será afetada pelo melhoramento de uma região situada em torno da mina, por muito vasta que ela seja. E ainda que o mundo todo estivesse a progredir, se no decurso desse progresso fossem descobertas novas minas, muito mais férteis do que as que eram até aí conhecidas, e se bem que a procura da prata aumentasse necessariamente, a oferta podia aumentar também em tal proporção que o preço real desse metal descesse gradualmente; ou seja, uma dada quantidade, com o peso de uma libra, por exemplo, passaria a comprar ou a sustentar uma quantidade de trabalho cada vez menor, ou a ser trocada por uma quantidade de trigo, parte principal da alimentação do trabalhador, cada vez menor.

O grande mercado da prata é a parte comercial e civilizada do mundo.

Se, devido ao progresso geral do cultivo, a procura desse mercado aumentasse, não aumentando a oferta na mesma proporção, o valor da prata aumentaria gradualmente em proporção ao do trigo. Uma dada quantidade de prata poderia ser trocada por uma quantidade de trigo cada vez maior; ou, por outras palavras, o preço médio do trigo em dinheiro tornar-se-ia cada vez mais barato.

Se, pelo contrário, por qualquer razão a oferta aumentasse ao longo de muitos anos numa proporção superior à da procura, esse metal tornar-se-ia cada vez mais barato; ou, por outras palavras, o preço médio do trigo em dinheiro tornar-se-ia, apesar de todos os melhoramentos, cada vez mais caro.

Mas se, por outro lado, a oferta desse metal aumentasse quase na mesma proporção da procura, continuaria a prata a poder ser trocada ou a comprar quase a mesma quantidade de trigo, e o preço médio do trigo em dinheiro continuaria, apesar de todos os melhoramentos, a ser quase o mesmo.

Estas três combinações parecem-me esgotar todas as possibilidades que podem surgir com o progresso dos melhoramentos; e ao longo dos quatro séculos que precederam o nosso, a avaliar pelo que se tem verificado tanto em França como na Grã-Bretanha, parecem ter-se sucedido no mercado europeu estas três combinações diferentes, quase na mesma ordem por que acabo de as referir aqui.

Digressão relativa às variações do valor da prata no decurso dos quatro últimos séculos

Primeiro período

Em 1350, e nos anos precedentes, o preço médio de oito alqueires de trigo parece não ter descido nunca abaixo de quatro onças de prata, o equivalente a vinte xelins da nossa moeda atual. Parece ter descido mais tarde até duas onças de prata, o equivalente a dez xelins da nossa moeda atual, preço em que essa medida de trigo é avaliada no início do século XVI, e em que parece ter continuado a ser avaliada até cerca de 1570.

Em 1350, vigésimo quinto ano do reinado de Eduardo III, foi promulgado aquilo a que é costume chamar-se o *Estatuto dos Trabalhadores.* No preâmbulo desse documento são formuladas queixas relativas à insolência dos servos, que tinham conseguido obrigar os seus senhores a elevarem-lhes os salários. O estatuto ordena pois que todos os servos e trabalhadores se contentem daí em diante com os mesmos salários e librés (librés significavam à época não apenas os fatos, mas também as comedorias) que costumavam receber no vigésimo ano do reinado desse rei, e nos quatro anos precedentes; que por essa mesma razão o trigo das comedorias não seria nunca avaliado em mais do que dez dinheiros o alqueire, e que ficaria sempre à escolha do senhor pagar-lhes em trigo ou em dinheiro. Dez dinheiros por alqueire de trigo era pois considerado no vigésimo quinto ano do reinado de Eduardo III um preço muito moderado, uma vez que se tornava necessária a promulgação de um estatuto especial para obrigar os servos a aceitá-lo em troca das suas comedorias usuais; e fora já considerado um preço muito moderado dez anos antes, ou no décimo sexto ano do reinado desse rei, período-limite a que o estatuto se refere. Mas no décimo sexto ano do reinado de Eduardo III dez dinheiros continham cerca de meia onça de prata, equivalendo a cerca de meia coroa da nossa moeda atual. Quatro onças de prata equivaliam portanto a seis xelins e oito dinheiros da moeda desse tempo, e a cerca de vinte xelins da nossa moeda atual, o que podia ser considerado um preço módico para uma medida de oito alqueires.

Esse estatuto constitui certamente uma prova melhor daquilo que podia ser nesse tempo considerado um preço módico do grão, do que os preços registrados nesses anos e apresentados por alguns historiadores e outros autores, que o fazem

por se tratar de preços extraordinariamente baixos ou altos, e a partir dos quais se torna pois difícil formar uma idéia daquilo que poderia ter sido um preço corrente. Temos além disso outras razões para crer que, no início do século XIV e nos anos precedentes, o preço corrente do trigo não era inferior a quatro onças de prata por cada medida de oito alqueires, e que o preço dos outros cereais era proporcional ao do trigo.

Em 1309, Ralph de Born, prior de Santo Agostinho, Canterbury, deu uma festa no dia em que tomou posse do seu cargo, e tanto a ementa como os preços de vários itens foram preservados por William Thorn. Nessa festa foram consumidas, em primeiro lugar, cinqüenta e três medidas de oito alqueires de trigo, que custaram dezenove libras, ou sete xelins e dois dinheiros por medida, o que equivale a cerca de vinte e um xelins e oito dinheiros da nossa moeda atual; em segundo lugar, cinqüenta e oito medidas de oito alqueires de malte, que custaram dezessete libras e dez xelins, ou seis xelins por medida, o que equivale a dezoito xelins da nossa moeda atual; e em terceiro lugar, vinte medidas de oito alqueires de aveia, que custaram quatro libras, ou quatro xelins por medida, o que equivale a cerca de doze xelins da nossa moeda atual. Os preços do malte e da aveia parecem pois por aqui ser mais elevados do que a sua proporção corrente em relação ao preço do trigo.

Esses preços não foram registrados devido à sua invulgar barateza ou careza, mas antes mencionados acidentalmente, como preços pagos por grandes quantidades de cereais consumidos numa festa que ficou famosa pela sua magnificência.

Em 1262, no qüinquagésimo primeiro ano do reinado de Henrique III, foi reeditado um antigo estatuto conhecido pela designação de *A Assembléia do Pão e da Cerveja,* o qual, segundo o diz o rei no preâmbulo, fora elaborado nos tempos dos seus progenitores, outrora reis da Inglaterra. Será portanto pelo menos do tempo de seu avô Henrique II, e talvez do tempo da conquista. Regula o preço do pão de acordo com os preços do trigo, que vão de um a vinte xelins por medida de oito alqueires, no dinheiro desse tempo. Estatutos do tipo deste consideram geralmente com cuidado todos os casos de desvio do preço médio, tanto os preços superiores como os inferiores à média. Dez xelins, contendo seis onças de prata, equivalendo portanto a cerca de trinta xelins da nossa moeda atual, representam o preço médio em que a medida de oito alqueires de trigo foi avaliada na época em que o estatuto foi promulgado, e deviam continuar a sê-lo no qüinquagésimo primeiro ano do reinado de Henrique III. Não devemos portanto andar muito longe da verdade se afirmarmos que o preço médio não era inferior a um terço do preço mais elevado que esse estatuto autoriza para o pão, ou seja, seis xelins e oito dinheiros do dinheiro dessa época, contendo quatro onças de prata.

Temos pois razões para concluir, a partir de todos estes fatos, que por volta dos meados do século XIV e durante um período bastante longo anterior a essa data o preço médio ou corrente da medida de oito alqueires de trigo não devia ser inferior a quatro onças de prata.

Entre os meados do século XIV e o início do século XVI, aquilo que se considerava ser o preço razoável e moderado do trigo, ou seja, o seu preço médio

ou corrente, parece ter descido gradualmente para metade desse preço; tendo descido até duas onças de prata, o equivalente a dez xelins da nossa moeda atual. Continuou a ser avaliado nesse preço até cerca de 1570.

No livro de contas de Henrique, quinto conde de Northumberland, redigido em 1512, encontramos duas avaliações diferentes do trigo. Numa delas é avaliado em seis xelins e oito dinheiros por medida de oito alqueires, e noutra apenas em cinco xelins e oito dinheiros. Em 1512, seis xelins e oito dinheiros continham apenas duas onças de prata, equivalendo a cerca de dez xelins do nosso dinheiro atual.

Do vigésimo quinto ano do reinado de Eduardo III até ao início do reinado de Isabel, ou seja, durante um período de mais de duzentos anos, seis xelins e oito dinheiros tinham continuado a ser o preço considerado módico e razoável, ou seja, o preço corrente do trigo. A quantidade de prata contida nessa soma nominal foi porém diminuindo constantemente no decurso desse período, em conseqüência de determinadas alterações sofridas pela moeda. Mas o aumento do valor da prata compensara a diminuição da quantidade de prata contida na mesma soma nominal, pelo que a legislatura não considerara necessário atender a essa circunstância.

Em 1436 decretou-se portanto que o trigo podia ser exportado sem autorização especial sempre que o seu preço não fosse superior ao preço baixo de seis xelins e oito dinheiros; e em 1463 decretou-se que não podia ser importado trigo cujo preço não fosse superior a seis xelins e oito dinheiros por medida de oito alqueires. A legislatura fora de opinião de que, quando o preço fosse tão baixo, não haveria inconveniente na exportação, mas que, quando esse preço subisse, seria vantajoso autorizar a importação. Seis xelins e oito dinheiros, contendo cerca da mesma quantidade de prata do que treze xelins e quatro dinheiros da nossa moeda atual (menos um terço do que continha a mesma soma nominal no tempo de Eduardo III), foi considerado na época como o preço módico ou razoável do trigo.

Em 1554, no primeiro e no segundo ano do reinado de Filipe e Maria, e em 1558, no primeiro ano do reinado de Isabel, a exportação do trigo foi igualmente proibida, sempre que o preço da medida de oito alqueires excedesse seis xelins e oito dinheiros, que não chegavam a conter mais dois dinheiros de prata do que contém nos nossos dias a mesma soma nominal. Mas em breve se chegou à conclusão de que proibir a exportação do trigo sempre que o seu preço fosse superior a esse baixo preço equivalia a proibi-la completamente. Em 1562, no quinto ano do reinado de Isabel, a exportação do trigo foi portanto autorizada em certos portos, desde que o preço da medida de oito alqueires não excedesse dez xelins, contendo quase a mesma quantidade de prata que a mesma soma nominal contém em nossos dias. Esse preço foi então considerado como aquilo que é costume designar-se por preço módico e razoável do trigo. Coincide quase em absoluto com a estimativa de 1512 do livro de Northumberland.

Em relação à França, afirmam-nos o Sr. Dupré de St. Maur e o elegante autor do *Ensaio Sobre a Política do Grão* que o preço médio do grão era também

muito mais baixo nos fins do século XV e princípios do XVI do que nos dois séculos anteriores. No decurso desse período o preço do grão deve provavelmente ter descido da mesma forma em todo o resto da Europa.

O aumento do valor da prata proporcionalmente ao do trigo pode ter sido causado quer pelo aumento da procura desse metal, conseqüência do progresso do cultivo e dos melhoramentos, permanecendo por outro lado a oferta igual ao que fora até aí; quer pela diminuição gradual da oferta, permanecendo a procura igual ao que fora até aí; pois a maior parte das minas então conhecidas no mundo estaria exausta, e a despesa da sua exploração teria aumentado muito; quer pela combinação das duas referidas circunstâncias. Nos fins do século XV e início do XVI estavam em vias de se implantar na maior parte da Europa formas de governo mais estáveis do que aquelas que tinham existido nos séculos anteriores. O progresso da segurança traduzir-se-ia naturalmente num progresso da indústria e dos melhoramentos; e a procura de metais preciosos, tal como de todos os outros objetos de luxo e ornamentais, aumentaria naturalmente na mesma proporção do aumento das riquezas. Uma maior produção anual exigiria uma maior quantidade de moeda para poder circular; e um número maior de pessoas ricas exigiria uma maior quantidade de objetos e ornamentos de prata. Podemos também admitir que a maior parte das minas que até aí forneciam a prata ao mercado europeu estaria então em vias de se esgotar, pelo que a sua exploração se tornara mais dispendiosa. Muitas delas eram já exploradas desde o tempo dos romanos.

A maior parte dos autores que têm escrito acerca do preço dos bens nos tempos antigos são porém de opinião que, desde os tempos da Conquista, ou até mesmo desde os da invasão de Júlio César, o valor da prata tem sempre vindo a diminuir. Foram levados a adotar tal opinião, em primeiro lugar, a partir de observações que puderam fazer do preço do trigo, como do de outras produções brutas da terra; e em parte baseando-se na opinião muito corrente de que, dado que a quantidade de prata tem aumentado naturalmente em todos os países na proporção do aumento da riqueza, o valor dessa prata diminuiria à medida que a sua quantidade aumentasse.

Em relação às observações que fizeram do preço do trigo, três circunstâncias principais parecem tê-los induzido em erro.

Em primeiro lugar, nos tempos antigos quase todas as rendas eram pagas em gêneros; numa certa quantidade de trigo, gado, criação, etc. Por vezes o proprietário estipulava porém que o rendeiro lhe pagaria quer a renda usual em gêneros, quer uma determinada quantia em dinheiro, conforme conviesse ao proprietário. O preço em dinheiro que era então pago pela renda em vez do pagamento feito em gêneros é designado na Escócia por preço de conversão. Como é o proprietário que escolhe se o rendeiro lhe há de pagar em dinheiro ou em gêneros, este tem de se assegurar que o preço de conversão seja sempre inferior ao preço médio que os produtos atingem no mercado. Em muitos lugares esse preço de conversão não é muito superior à metade do preço de mercado. Este costume subsiste na maior parte da Escócia em relação à criação, e em alguns lugares também para o caso do gado. Subsistiria também provavelmente em relação ao trigo, caso a

instituição dos "fiars" públicos lhe não tivesse posto cobro. Estas são avaliações anuais, efetuadas por uma assembléia, do preço médio de todas as espécies de grão, e das várias qualidades de cada espécie, de acordo com o preço de mercado dos vários condados. A criação desta instituição fez com que se tornasse mais seguro para o rendeiro e mais conveniente para o proprietário converter, como aí o dizem, a renda do trigo no preço avaliado pelos "fiars" para esse ano, de preferência a convertê-la num preço fixo. Os autores que coligiram os preços do trigo em tempos antigos parecem porém ter confundido freqüentemente aquilo a que é dado na Escócia o nome de preço de conversão com o verdadeiro preço de mercado. Fleetwood reconhece em certa ocasião ter cometido esse erro. Como escreveu contudo o seu livro com determinado propósito, só reconhece ter cometido tal erro depois de ter transcrito quinze vezes o preço de conversão. Esse preço é de oito xelins por medida de oito alqueires de trigo. Em 1423, ano para o qual esse autor aponta tal preço pela primeira vez, essa quantia continha a mesma quantidade de prata que dezesseis xelins da nossa moeda. Mas em 1562, último ano a que a sua relação se refere, não continha mais prata do que a contida na mesma soma nominal da nossa moeda.

Em segundo lugar, foram induzidos em erro pela forma pouco exata por que foram por vezes transcritos por copistas descuidados os estatutos de algumas antigas assembléias; falta de exatidão que pode por vezes ser atribuída à própria legislatura.

Os antigos estatutos das assembléias começavam sempre por determinar qual deveria ser o preço do pão e da cerveja quando o preço do trigo e o da cevada eram os mais baixos possíveis, determinando depois gradualmente quais deveriam ser esses preços à medida em que os dessas duas espécies de grão fossem subindo gradualmente a partir dos preços mais baixos. Mas os copistas desses estatutos parecem freqüentemente ter considerado suficiente copiar os três ou quatro preços mais baixos do regulamento, assim poupando trabalho, e pensando, tanto quanto suponho, que tal bastaria para exemplificar a proporção a respeitar em todos os preços mais elevados.

Na assembléia do pão e do vinho, do qüinquagésimo primeiro ano do reinado de Henrique III, o preço do pão e da cerveja foi regulado de acordo com vários preços do trigo, que iam de um a vinte xelins por medida de oito alqueires em dinheiro desse tempo. Mas nos manuscritos com base nos quais foram publicadas todas as edições dos estatutos anteriores ao do Sr. Ruffhead, os copistas tinham-se limitado a transcrever esse regulamento apenas até o preço de doze xelins. Vários autores, baseando-se nessa transcrição inexata que os induziu em erro, concluíram muito naturalmente que o preço médio, o de seis xelins por medida de oito alqueires, equivalente a cerca de dezoito xelins da nossa moeda atual, era o preço corrente ou médio do trigo nessa época.

No estatuto de Tumbrel e Pillory, promulgado por essa mesma época, o preço da cerveja é fixado, em proporção com cada aumento de seis dinheiros no preço da cevada, entre dois e quatro xelins por medida de oito alqueires. Quatro xelins não era porém o preço mais elevado que a cevada podia atingir e atingia

freqüentemente nessa época, e esses preços eram apresentados tão só a título de exemplo da proporção que devia ser observada em todos os outros preços, quer mais altos, quer mais baixos, segundo o podemos inferir das últimas palavras do estatuto: *"et sic deinceps crescetur vel diminuetur per sex denarios"*. Se bem que a expressão seja incorreta, o seu significado é claro: "E o preço da cerveja subirá ou descerá desta maneira por cada aumento ou diminuição de seis dinheiros no preço da cevada". A própria legislatura parece ter demonstrado tanta negligência na composição deste estatuto quanta caracterizou a transcrição de outros feita pelos copistas.

Num antigo manuscrito da *Regiam Majestatem*, um antigo livro de direito escocês, há um estatuto de uma assembléia que regula os preços do pão de acordo com todos os preços possíveis do trigo, de dez dinheiros a três xelins o "boll" escocês, que equivale a cerca de quatro alqueires ou metade da medida de oito alqueires inglesa. Três xelins escoceses equivaliam, na época em que se supõe tenha sido promulgado esse estatuto, a cerca de nove xelins esterlinos da nossa moeda atual. O Sr. Ruddiman parece concluir desse estatuto que três xelins era o preço mais elevado que o trigo atingia nessa época, e que dez dinheiros, um xelim ou, quando muito, dois xelins eram os preços correntes do trigo. Ao consultar o manuscrito, torna-se porém evidente[13] que esses preços são indicados a título de exemplos da proporção que deve ser observada nos preços respectivos do trigo e do pão. As últimas palavras do estatuto são: *"reliqua judicabis secundum praescripta habendo respectum ad pretium bladi"*. "Avaliareis de todos os outros casos de acordo com o que acima ficou escrito, tendo em consideração o preço do trigo."

Em terceiro lugar, parecem ter sido induzidos em erro pelos baixos preços a que o trigo era por vezes vendido em tempos muito antigos; considerando que, como esse preço mais baixo era muito mais baixo que o preço mínimo de tempos posteriores, o preço médio seria igualmente inferior. Poderiam porém ter averiguado que o preço máximo do trigo atingia nesses tempos antigos valores tão superiores aos máximos de épocas mais tardias quanto o preço mínimo era inferior aos preços mínimos dessas épocas posteriores. Fleetwood transcreve assim para 1270 dois preços diferentes da medida de oito alqueires de trigo. Um deles é de quatro libras e dezesseis xelins na moeda desse tempo, o que equivale a catorze libras e oito xelins da nossa moeda atual; o outro é de seis libras e oito xelins, equivalendo a dezenove libras e quatro xelins da nossa moeda atual. Não encontramos nos fins do século XV e início do XVI nenhum preço que se aproxime sequer de preços tão extravagantes como estes. O preço do trigo, sempre sujeito a variações, varia de forma mais exagerada nas sociedades turbulentas e desordenadas, nas quais as insuficiências do comércio e das comunicações impedem que o excedente de uma parte do país vá remediar a escassez verificada noutra parte dele. Quando a Inglaterra se encontrava sujeita aos Plantagenetas, que a governaram desde os meados do século XII até aos fins do século XV, a desor-

[13] Vide o seu prefácio ao *Diplomata, etc. Scotiae*, de Anderson. (N. do A.)

dem em que o país se encontrava fazia com que, enquanto num distrito reinava a abundância, outro não muito distante, onde a colheita fora destruída por algum acidente das estações ou pela incursão de um barão das redondezas, sofria todos os horrores da fome; no entanto, se entre um e outro se interpunham as terras de algum senhor hostil, o primeiro não podia dar qualquer assistência ao segundo. Nos tempos da administração enérgica dos Tudors, que governaram a Inglaterra nos fins do século XV e ao longo de todo o século XVI, nenhum barão era suficientemente poderoso para atentar contra a segurança pública.

O leitor encontrará no fim deste capítulo uma relação de todos os preços do trigo recolhidos por Fleetwood para os anos que vão de 1202 a 1597, ambos inclusive, convertidos na nossa moeda atual e agrupados por ordem cronológica em sete períodos de doze anos cada um. No fim de cada uma dessas divisões encontrará ainda o preço médio dos doze anos que a constituem. Fleetwood conseguiu coligir os preços de oitenta anos apenas desse longo período, faltando por isso quatro anos para completar os últimos doze. Acrescentei portanto os preços de 1598, 1599, 1600, extraídos dos registros do colégio de Eton. Foi essa a única adição feita por mim. O leitor poderá verificar que, desde o início do século XIII até aos meados do século XVI, o preço médio de cada período de doze anos se vai tornando gradualmente mais baixo; e que, nos fins do século XVI, começa novamente a subir. Os preços que Fleetwood recolheu parecem ser preços anormais, quer pela sua barateza, quer pela sua carestia; e não pretendo pois tirar deles conclusões absolutamente certas. Na medida em que provam alguma coisa, confirmam a explicação que tentei apresentar nesta obra. O próprio Fleetwood parece considerar, como a maior parte dos outros autores, que o valor da prata diminuiu constantemente ao longo desse período, em virtude da sua abundância crescente. Os preços do trigo que esse autor coligiu não confirmam porém essa opinião. Concordam perfeitamente com a do Sr. Dupré de St. Maur, e com aquela que tenho tentado expor. O bispo Fleetwood e o Sr. Dupré de St. Maur são os dois autores que coligiram com maior fidelidade e diligência os preços das coisas nos tempos antigos. É curioso verificar que, apesar das suas opiniões divergirem tanto, os fatos que nos apresentam coincidem com grande exatidão.

Os autores mais autorizados concluem porém que o valor da prata era muito elevado nesses tempos antigos não tanto com base no baixo preço do trigo, mas antes no de outras partes da produção bruta da terra. Sendo o trigo, dizem, uma espécie de manufatura, o seu preço seria nesses tempos primitivos muito elevado em relação ao da maior parte dos outros bens; referindo-se, segundo creio, à maior parte dos bens não manufaturados, tais o gado, a criação, a caça de todas as espécies, etc. É indubitavelmente certo que todos esses produtos eram nesses tempos de pobreza e barbarismo muito mais baratos que o trigo. Essa barateza não era porém conseqüência do valor elevado da prata, mas antes do baixo valor desses bens. Estes não eram baratos porque a prata pudesse comprar ou representasse nessa época uma quantidade maior de trabalho, mas porque esses mesmos bens compravam ou representavam uma quantidade de trabalho muito inferior do que em tempos de opulência e melhoramento. A prata é certamente mais barata na América espanhola do que na Europa; no país em que é produzida do que

naquele para onde é levada à custa da despesa de um longo transporte por terra e por mar, do frete e do seguro. O preço de um boi escolhido num rebanho de trezentos ou quatrocentos era aí no entanto há poucos anos, segundo no-lo diz Ulloa, vinte e um dinheiros esterlinos e meio. O preço de um bom cavalo na capital do Chile, diz-nos o Sr. Byron, era dezesseis xelins esterlinos. Num país naturalmente fértil, que está porém na sua maior parte por cultivar, o gado, a criação, a caça de todas as espécies, que podem ser comprados por uma pequena quantidade de trabalho, só podem também comprar uma quantidade de trabalho igualmente pequena. O preço baixo em dinheiro por que são vendidos não prova que o valor real da prata seja muito elevado nesse país, mas apenas que o valor real desses bens é aí muito baixo.

O trabalho, não podemos esquecê-lo, e não qualquer bem ou categoria de bens, é a verdadeira medida do valor tanto da prata como de todos os outros bens.

Em países quase desertos, ou muito pouco povoados, o gado, a criação, a caça de toda a espécie, ou produções espontâneas da natureza, são por vezes produzidos em quantidades muito superiores àquelas que o consumo dos habitantes exige. Num tal estado de coisas, a oferta excede geralmente a procura. Em estados diferentes da sociedade, e em diferentes estádios do melhoramento, tais comodidades representarão porém ou serão equivalentes a quantidades muito diferentes de trabalho.

Em todos os estados da sociedade, em todos os estádios do melhoramento, o trigo é um produto do trabalho do homem. Mas a produção média de todos os frutos do trabalho é sempre proporcional, com maior ou menor exatidão, ao consumo médio; a oferta média à procura média. Além disso, nos vários estádios diferentes do melhoramento, a produção de quantidades iguais de trigo no mesmo solo e clima exigirá em média quantidades de trabalho quase iguais; ou, o que equivale ao mesmo, o preço de quantidades muito semelhantes; pois o aumento constante da força produtiva de trabalho num estádio progressivo da cultura será mais ou menos compensado pelo aumento constante do preço do gado, principal instrumento da agricultura. Por todas estas razões, podemos estar certos de que as mesmas quantidades de trigo representarão ou serão equivalentes às mesmas quantidades de trabalho, de forma mais constante do que quantidades iguais de qualquer outra parte da produção bruta da terra. O trigo constitui pois, como de resto já tem sido observado, em todos os diferentes estádios de riqueza e melhoramento, uma medida mais exata do valor do que qualquer outro bem ou categoria de bens. Podemos pois avaliar melhor o valor da prata em todos esses estádios comparando-o com o do trigo do que comparando-o com o de qualquer outro bem ou categoria de bens.

Além disso, o trigo, ou qualquer outro que seja o alimento vegetal mais corrente e o favorito do povo, constitui, em todos os países civilizados, a parte principal da subsistência do trabalhador. Em conseqüência do progresso da agricultura, a terra desses países produz uma quantidade de alimento vegetal muito superior à de alimento animal, e o trabalhador de todos esses países sustenta-se principalmente desse alimento saudável que é simultaneamente o mais abundante

e o mais barato. A carne de talho constitui parte muito insignificante da subsistência desse trabalhador, a não ser nos países mais prósperos, onde o trabalho é mais bem pago; a criação contribui em pequena percentagem para essa subsistência, e a caça está dela ausente. Na França, e até na Escócia, onde o trabalho é um pouco mais bem pago do que na França, os trabalhadores pobres raramente comem carne de talho, a não ser em dias de festas e noutras ocasiões extraordinárias. O preço do trabalho em dinheiro depende pois muito mais do preço médio em dinheiro do trigo, principal subsistência do trabalhador, do que do da carne de talho, ou do de qualquer outra produção bruta da terra. O valor real do ouro e da prata, ou a quantidade real de trabalho que podem comprar ou de que podem dispor, depende pois muito mais da quantidade de trigo que podem comprar ou de que podem dispor, do que da de carne de talho ou de qualquer outra produção bruta da terra.

Informações tão escassas acerca dos preços do trigo ou de outros bens não poderiam porém ter induzido em erro tantos autores inteligentes, caso estes não tivessem simultaneamente sofrido a influência de uma idéia muito divulgada, a saber, a de que, na medida em que a quantidade de prata aumenta naturalmente em todos os países na mesma proporção do aumento da riqueza, o seu valor diminuiria quando essa quantidade aumentasse. Esta idéia parece ser porém inteiramente infundada.

A quantidade de metais preciosos pode aumentar em qualquer país por duas causas diferentes: em primeiro lugar, devido à maior abundância das minas de que são extraídos; em segundo lugar, devido ao aumento da riqueza desse povo, conseqüência do aumento da produção do seu trabalho anual. A primeira dessas causas correlaciona-se necessária e indubitavelmente com uma diminuição do valor desses metais preciosos, mas a segunda não.

Quando são descobertas minas mais abundantes, é colocada no mercado uma maior quantidade de metais preciosos, e como a quantidade de bens necessários ou supérfluos pelos quais podem ser trocados permanece igual ao que era, quantidades iguais desses metais serão forçosamente trocadas por quantidades menores de outros bens. Na medida em que o aumento da quantidade dos metais preciosos em determinado país seja conseqüência de uma maior abundância das minas, correlaciona-se necessariamente com uma certa diminuição no seu valor.

Quando, pelo contrário, é a riqueza do país que aumenta, quando a produção anual do seu trabalho se torna gradualmente cada vez maior, torna-se necessária uma quantidade de moeda cada vez maior também, a fim de que essa maior quantidade de bens possa circular; e o povo, na medida em que os pode pagar, pois dispõe de uma maior quantidade de bens para essa troca, comprará uma quantidade de objetos de prata cada vez maior. A quantidade de moeda aumentará por necessidade; a quantidade de objetos de prata aumentará também por ostentação e vaidade, assim como, pela mesma razão, aumentará provavelmente nesse país a quantidade de belas estátuas e quadros e outros objetos de arte ou luxo. E tal como os escultores e os pintores não serão certamente mais mal pagos em tempos de riqueza e prosperidade do que nos de pobreza e depressão, também o ouro e a prata serão provavelmente mais bem pagos.

O preço do ouro e da prata subirá pois naturalmente, a não ser que a descoberta acidental de minas mais abundantes o mantenha baixo, à medida que a riqueza de um país aumenta, sendo sempre portanto mais elevado num país rico do que num país pobre, e isso independentemente do estado das minas. O ouro e a prata, tal como todos os outros bens, procuram naturalmente o mercado onde são vendidos por melhor preço, e esse melhor preço é geralmente pago por todas as coisas nos países que melhor o podem pagar. O trabalho, não o podemos esquecer, é em última análise o preço pago por todas as coisas, e nos países onde o trabalho é bem pago, o preço do trabalho em dinheiro será proporcional ao da subsistência do trabalhador. Mas o ouro e a prata serão naturalmente trocados por uma maior quantidade de subsistência num país rico do que num país pobre, num país onde essa subsistência abunde, do que noutro onde esses bens sejam em pouca quantidade. Se medeia entre os dois países uma grande distância, a diferença pode ser muito grande; pois, embora os metais acorram naturalmente ao mercado melhor fornecido, pode ser difícil transportá-los em quantidades suficientemente grandes para reduzir o seu preço ao mesmo nível nos dois lados. Se os países estiverem próximos, a diferença será menor, e por vezes quase imperceptível; porque, nesse caso, o transporte será fácil. A China é um país muito mais rico do que qualquer dos países da Europa, e a diferença entre o preço da subsistência na China e na Europa é muito grande. O arroz é na China muito mais barato do que o trigo em qualquer país da Europa. A Inglaterra é um país muito mais rico do que a Escócia; mas a diferença do preço do trigo em dinheiro nesses dois países é muito menor, e quase imperceptível. Proporcionalmente à quantidade da medida, o trigo escocês parece ser muito mais barato do que o inglês; proporcionalmente à qualidade, é porém um pouco mais caro. A Escócia recebe quase todos os anos grandes quantidades de trigo vindas da Inglaterra, e todos os bens são ligeiramente mais caros no país que os recebe do que naquele de onde provêm. O trigo inglês tem pois de ser mais caro na Escócia do que na Inglaterra; no entanto, proporcionalmente à sua qualidade, ou à quantidade e qualidade da farinha que dele é feita, não pode ser vendido no mercado escocês a um preço superior ao do trigo escocês que aí lhe faz concorrência.

A diferença entre o preço do trabalho em dinheiro na China e na Europa é ainda maior do que a diferença entre os preços da subsistência em dinheiro num e outro país; pois a remuneração real do trabalho é mais elevada na Europa do que na China, uma vez que a maior parte da Europa é uma região progressiva, enquanto que na China parece haver uma estagnação. O preço do trabalho em dinheiro é mais baixo na Escócia do que na Inglaterra, porque a remuneração real do trabalho é aí muito mais baixa; se bem que a Escócia esteja a progredir no sentido de uma maior riqueza, esse progresso é muito mais lento que o da Inglaterra. A freqüência da emigração escocesa e a raridade da emigração inglesa bastam para nos provar que a procura de trabalho é nos dois países de ordem muito diferente. A proporção entre a remuneração real do trabalho nos vários países, não podemos esquecê-lo, regula-se naturalmente não pela sua riqueza ou pobreza efetivas, mas pela sua condição progressiva, estacionária ou decadente.

Da mesma maneira que o ouro e a prata têm um valor máximo nas nações mais ricas, têm também naturalmente um valor mínimo nas mais pobres. Entre as dos selvagens, as mais pobres de todas as nações, quase não têm valor.

O trigo é sempre mais caro nas grandes cidades do que nas partes mais remotas do campo. O fato deve-se porém não à barateza real da prata, mas sim à carestia real do trigo. Não é preciso menos trabalho para levar a prata para uma grande cidade do que para a levar para as partes mais remotas do campo; mas no caso do trigo é preciso mais trabalho.

Em alguns países muito ricos e comerciais, tais como a Holanda e o território de Gênova, o trigo é caro, pela mesma razão por que o é também nas grandes cidades. Esses países não produzem o trigo suficiente para sustentar os seus habitantes. São ricos no trabalho e na arte dos seus artesãos e operários; em toda a espécie de maquinaria que contribui para facilitar e encurtar o trabalho; em navios, e em todos os meios de transporte e comércio; mas são pobres em trigo, que têm de importar de países distantes, e cujo preço se torna assim mais elevado, devido às despesas do transporte. Não é necessário menos trabalho para levar prata para Amsterdam do que para Dantzig; mas é preciso muito mais trabalho para levar o trigo para aquela cidade. O custo real da prata deve ser o mesmo nos dois locais; mas o do trigo tem de ser muito diferente. Se a opulência real da Holanda ou do território de Gênova diminuísse, permanecendo o número dos seus habitantes o mesmo; se a possibilidade que esses habitantes tivessem de se abastecer com os produtos de países distantes diminuísse também, o preço do trigo, em vez de descer proporcionalmente à diminuição da quantidade de prata desses países, que acompanharia necessariamente essa depressão, quer como causa quer como efeito da mesma, subiria pelo contrário, atingindo preços de fome. Quando temos falta dos bens necessários, somos obrigados a renunciar aos supérfluos, cujo valor, da mesma maneira que sobe em tempos de opulência e prosperidade, desce em tempos de pobreza e escassez. Em relação aos bens necessários o caso é diferente. O preço real desses bens, a quantidade de trabalho que podem pagar ou de que podem dispor, eleva-se em tempos de pobreza e escassez, descendo em tempos de opulência e prosperidade, que são sempre tempos de grande abundância; pois de outra maneira não seriam tempos de opulência e prosperidade. O trigo é um bem necessário, a prata não passa de um bem supérfluo.

Qualquer que possa pois ter sido o aumento da quantidade dos metais preciosos, conseqüência do aumento da riqueza e do cultivo, que se tenha verificado na Inglaterra no período compreendido entre os meados do século XIV e os meados do século XVI, não poderia ter dado origem a uma tendência para a diminuição do valor dos mesmos, nem na Grã-Bretanha, nem em qualquer outra parte da Europa. Se aqueles que recolheram os preços das coisas em tempos antigos não tiverem quaisquer razões para concluir, com base nas observações dos preços do trigo ou de outros bens que tenham podido fazer para esse período, que se teria verificado nele uma diminuição do valor da prata, muito menos razões podem ter para o concluir com base num provável aumento da riqueza e do cultivo.

Segundo período

Mas, por muito divergentes que possam ter sido as opiniões dos eruditos no que se refere à evolução do valor da prata durante este primeiro período, todos são unânimes no que se refere ao segundo.

De cerca de 1570 até 1640, ao longo de um período de cerca de setenta anos, a variação da proporção entre o valor da prata e o do trigo deu-se de forma inversa. O valor real da prata desceu, ou seja, a mesma quantidade de prata passou a poder ser trocada por uma quantidade menor de trabalho; o preço nominal do trigo subiu porém, e em vez de esse produto continuar a ser vendido correntemente ao preço de cerca de duas onças de prata por medida de oito alqueires de trigo, ou cerca de dez xelins da nossa moeda atual, passou a ser vendido ao de seis e oito onças de prata por medida de oito alqueires de trigo, ou cerca de trinta a quarenta xelins da nossa moeda atual.

A descoberta das abundantes minas da América parece ter sido a única causa dessa diminuição do valor da prata proporcionalmente ao do trigo. Todos são unânimes em atribuí-la a essa causa; e não parece ter surgido qualquer discordância quer acerca do fato em si, quer da sua causa. A maior parte da Europa progredia durante esse período na indústria como na agricultura, pelo que a procura da prata deve também ter aumentado. No entanto, o aumento da oferta excedia tanto o da procura, ao que parece, que o valor desse metal desceu consideravelmente. A descoberta das minas da América, observemo-lo, não parece ter tido qualquer efeito sensível nos preços das coisas na Inglaterra anteriormente a 1570; se bem que as minas de Potosí tivessem sido descobertas mais de vinte anos antes.

De 1595 a 1620, incluindo ambos esses anos, o preço médio da medida de nove alqueires do melhor trigo parece ter sido no mercado de Windsor duas libras, um xelim e seis dinheiros e três quartos, de acordo com as contas do colégio de Eton. Desprezando a fração e deduzindo dessa soma um nono, ou quatro xelins, sete dinheiros e um terço, o preço da medida de oito alqueires fica em uma libra, dezesseis xelins e dez dinheiros e dois terços. Desprezando da mesma forma a fração e deduzindo dela mais um nono, ou quatro xelins e um dinheiro, que consideramos como a diferença de preço entre o trigo melhor e o trigo de qualidade média, temos como preço desse trigo de qualidade média uma libra, doze xelins e nove dinheiros por medida de oito alqueires, ou cerca de seis onças e um terço de uma onça de prata.

De 1621 a 1636, incluindo ambos esses anos, o preço médio da mesma medida do melhor trigo nesse mesmo mercado parece ter sido, a avaliar por essas contas, duas libras e dez xelins; se procedermos às mesmas deduções que fizemos já anteriormente, encontramos como preço médio da medida de oito alqueires do trigo de qualidade média a soma de uma libra, dezenove xelins e seis dinheiros, o que equivale a sete onças e dois terços de uma onça de prata.

Terceiro período

Entre 1630 e 1640, ou cerca de 1636, o efeito da descoberta das minas da

América sobre o valor da prata parece ter atingido o seu auge, e o valor desse metal proporcionalmente ao do trigo parece não ter sido nunca tão baixo como nesse período. No decurso do presente século esse valor tem subido um pouco e deve mesmo ter começado a subir antes do fim do século passado.

De 1637 a 1700, incluindo ambos esses anos, e portanto nos últimos sessenta e quatro anos do século passado, o preço médio da medida de nove alqueires do melhor trigo no mercado de Windsor parece ter sido, de acordo com as contas já referidas, duas libras, onze xelins e um terço de um dinheiro, apenas um xelim e um terço mais caro do que nos dezesseis anos anteriores. Mas no decurso desses sessenta e quatro anos intervieram dois acontecimentos que devem ter dado origem a uma escassez de trigo muito superior àquela que o curso das estações teria justificado, e que explicam esse pequeno aumento do preço, sem que para tal se torne necessário recorrer à hipótese de que o valor da prata teria descido ainda mais.

O primeiro desses acontecimentos foi a guerra civil, a qual, prejudicando as culturas e interrompendo o comércio, deve ter causado um aumento do preço do trigo muito superior àquele que o curso das estações poderia ter justificado. Deve ter tido esse efeito em quase todos os mercados do reino, mas de modo muito particular nos das vizinhanças de Londres, que se vão abastecer a maiores distâncias. Em 1648 o preço do melhor trigo no mercado de Windsor parece pois, de acordo com as mesmas contas, ter sido quatro libras e cinco xelins, e em 1649 quatro libras por medida de nove alqueires. O excesso desses dois anos sobre duas libras e dez xelins (preço médio dos dezesseis anos anteriores a 1637) é de três libras e cinco xelins; quantia que, dividida pelos sessenta e quatro últimos anos do século passado, explica só por si esse pequeno aumento de preço que parece ter-se dado neles. Esses preços, sendo embora os mais altos de quantos se verificaram nesse período, não parecem ter sido os únicos preços altos causados pelas guerras civis.

O segundo acontecimento foi o bônus concedido em 1688 à exportação de trigo. Esse bônus, segundo pensam muitos autores, contribuindo para incentivar o cultivo do trigo, pode ter dado origem, ao fim de um período de vários anos, a uma maior abundância, e conseqüentemente a uma descida do preço do trigo nos mercados ingleses, que de outra maneira se não teria verificado. Até que ponto é que esse bônus podia ter produzido tal efeito em qualquer período de tempo, é ponto que adiante examinarei; limitar-me-ei por agora a observar que, no período compreendido entre 1688 e 1700, não era possível que tal efeito se tivesse feito sentir. O único efeito de tal medida em período de tempo tão reduzido só pode ter sido o de incentivar a exportação dos excedentes da produção desses anos, impedindo assim que os excedentes de um ano compensassem a escassez de outro, e elevando portanto o preço do trigo no mercado inglês. A escassez que se verificou na Inglaterra de 1693 a 1699, incluindo ambos esses anos, se bem que pareça ter sido principalmente devida a maus anos agrícolas, abrangendo portanto uma parte considerável da Europa, deve ter sido acentuada pelo bônus. Em 1699 foi pois proibida a exportação de trigo por nove meses.

Registrou-se nesse mesmo período um terceiro acontecimento que, se bem que não possa ter contribuído para a escassez de trigo, ou talvez sequer para o aumento da quantidade real de prata paga correntemente por esse produto, deu certamente origem a um aumento da soma nominal paga por esse mesmo trigo. Esse acontecimento foi a grande desvalorização da moeda de prata, causada pelo uso e desgaste da mesma. Esse mal tivera início no reinado de Carlos II, aumentando gradualmente até 1695; época em que, segundo no-lo diz o Sr. Lowndes, a moeda de prata corrente valia em média cerca de menos vinte e cinco por cento do que o seu valor nominal. Mas a soma nominal que constitui o preço de mercado de todos os bens regula-se necessariamente não pela quantidade de prata que, de acordo com os padrões, essa moeda devia conter, mas sim por aquela que realmente contém na prática. Essa soma nominal é pois necessariamente mais elevada quando a moeda se encontra muito depreciada pelo uso e desgaste do que quando corresponde ao seu valor-padrão.

No decurso do presente século, a moeda de prata não teve nunca um peso tão inferior ao seu peso-padrão como é atualmente o caso. Mas, se bem que se tenha depreciado muito, o seu valor tem sido mantido, pelo da moeda de ouro pela qual pode ser trocada. Pois se bem que, antes da última cunhagem, a moeda de ouro estivesse também bastante depreciada, estava-o menos do que a de prata. Em 1695, pelo contrário, o valor da moeda de prata não era mantido pela de ouro; um guinéu era nessa época freqüentemente trocado por trinta xelins dessa moeda de prata desgastada. Antes da última cunhagem de moeda de ouro, o preço corrente da prata por trabalhar era raramente mais elevado do que seis xelins e sete dinheiros por onça,[14] ou seja, mais quinze dinheiros apenas do preço da moeda cunhada. Mesmo antes da última cunhagem de moeda de ouro, considerava-se pois que tanto a moeda de ouro como a de prata, em comparação com a prata por trabalhar, não valiam menos do que o seu valor-padrão menos oito por cento. Em 1695, pelo contrário, considerava-se que essas moedas valiam menos vinte e cinco por cento do que o seu valor-padrão. Mas no início do presente século, ou seja, imediatamente antes da grande cunhagem feita no tempo do Rei Guilherme, a maior parte da moeda de prata corrente devia estar mais próxima do seu peso-padrão do que é o caso atualmente. No decurso do presente século não se verificou tampouco nenhuma grande calamidade pública tal como a guerra civil, que tivesse o efeito de prejudicar as culturas ou de interromper o comércio interno do país. E se bem que o bônus atribuído durante a maior parte deste século tenha elevado o preço do trigo um pouco acima dos valores que de outra maneira seriam os seus, dados o estado atual do cultivo; como esse bônus teve já no entanto, no decurso do presente século, tempo suficiente para produzir todos os efeitos benéficos que geralmente lhe são atribuídos, ou seja, o de incentivar o cultivo, o que daria origem a um aumento da quantidade de trigo colocada no mercado interno, podemos supor, de acordo com um sistema que adiante exporei e examinarei, que contribuiu por um lado para fazer descer o preço desse

[14] Lowndes, *Ensaio sobre a Moeda de Prata*, pág. 68. (N. do A.)

produto, e por outro para o fazer aumentar. Há muito quem lhe atribua efeitos ainda mais consideráveis. No decurso dos sessenta e quatro primeiros anos do presente século, o preço médio da medida de nove alqueires de trigo no mercado de Windsor parece ter sido, de acordo com as contas do Colégio de Eton, duas libras, zero xelim e seis dinheiros e meio, ou seja, vinte e cinco por cento mais barato do que o fora durante os últimos sessenta e quatro anos do século passado; e cerca de nove xelins e seis dinheiros mais barato do que fora nos dezesseis anos anteriores a 1636, data em que a descoberta das abundantes minas da América parece ter produzido o seu efeito máximo; e cerca de um xelim mais barato do que o fora durante os vinte e seis anos anteriores a 1620, antes dessa descoberta poder ter produzido o seu efeito máximo. De acordo com essas contas, o preço médio do trigo médio durante os sessenta e quatro primeiros anos do presente século parece ter sido de cerca de trinta e dois xelins por medida de oito alqueires.

O valor da prata parece portanto ter aumentado no decurso do presente século até certo ponto proporcionalmente ao do trigo, o que se deve ter já verificado também nos fins do século passado.

Em 1687, o preço da medida de nove alqueires do melhor trigo no mercado de Windsor era uma libra, cinco xelins e dois dinheiros, o preço mais baixo que jamais se verificara depois de 1595.

Em 1688, o Sr. Gregory King, um homem famoso pelos seus conhecimentos em assuntos dessa espécie, calculou que o preço médio do trigo em anos de abundância moderada devia ser de três xelins e seis dinheiros por alqueire para o produtor, o que equivale a vinte e oito xelins por medida de oito alqueires. Interpreto a expressão preço do produtor como equivalente àquilo a que se dá por vezes o nome de preço de contrato, ou o preço pelo qual o produtor se compromete por contrato a fornecer a um negociante, durante determinado número de anos, determinada quantidade de trigo. Como um contrato deste tipo poupa ao agricultor a despesa e o trabalho de colocar o trigo no mercado, o preço de contrato é geralmente mais baixo do que o que se supõe seja o preço médio de mercado. O Sr. King avaliou esse preço corrente de contrato em vinte e oito xelins por medida de oito alqueires, para essa época e para anos de abundância moderada. Antes da escassez provocada pelos maus anos agrícolas imediatamente posteriores, era esse, segundo me consta, o preço corrente de contrato para todos os anos vulgares.

Em 1688, o Parlamento concedeu um bônus à exportação do trigo. Os lavradores, que constituíam à data uma percentagem maior dos membros dessa assembléia do que é presentemente o caso, viam o preço do trigo a descer. O bônus foi pois um expediente a que recorreram para o elevar artificialmente para os preços altos praticados nos tempos de Carlos I e Carlos II. Esse bônus manter-se-ia até que o trigo atingisse o preço de quarenta e oito xelins por medida de oito alqueires, ou seja, vinte xelins, ou cinco sétimos mais elevado do que aquele que o Sr. King avaliara nesse mesmo ano como o preço do produtor em anos de abundância moderada. Caso esses cálculos sejam dignos da reputação que alcançaram universalmente ao seu autor, quarenta e oito xelins por medida de oito alqueires

era um preço que, caso se não verificasse o recurso a qualquer expediente do gênero do bônus, só poderia esperar-se em anos de extraordinária escassez. Mas o governo do Rei Guilherme não estava ainda suficientemente bem implantado no país. Não podia pois recusar o que quer que fosse à nobreza rural, a quem solicitara nessa mesma época o pagamento do primeiro imposto anual sobre a terra.

O valor da prata subira portanto um pouco, proporcionalmente ao do trigo, antes do fim do século passado; e parece ter continuado a subir no decurso da maior parte do presente século; se bem que o bônus tenha tido o efeito necessário de impedir que essa subida se tornasse tão notória quanto o teria sido de outra forma no estádio do cultivo que então se verificava.

Nos anos de abundância, o bônus, incrementando a exportação, eleva necessariamente o preço do trigo acima dos valores que de outra maneira teria atingido nesses anos. A finalidade confessa da instituição era a de incentivar o cultivo do trigo, mantendo o preço do mesmo a níveis elevados, mesmo em anos de abundância.

Em anos de grande escassez, o bônus era geralmente interrompido. Deve no entanto ter exercido um certo efeito até mesmo sobre os preços desses anos de escassez. Dando origem a um incremento da exportação nos anos de abundância, terá certamente impedido com freqüência que o excedente de um ano compensasse a escassez de outro.

Tanto nos anos de abundância como nos de escassez, o bônus tem portanto o efeito de elevar o preço do trigo acima dos valores que normalmente se verificariam dado o estádio do cultivo. Se durante os sessenta e quatro primeiros anos do presente século o preço médio do trigo tem no entanto sido inferior ao dos últimos sessenta e quatro anos do século passado, tê-lo-ia sido muito mais ainda, no mesmo estádio do cultivo, caso se não tivesse verificado o efeito do bônus.

Mas sem o bônus, podem-nos replicar, o estádio do cultivo seria outro. Tentarei explicar adiante qual poderia ter sido o efeito dessa instituição sobre a agricultura do país, no capítulo em que me refiro aos bônus de modo mais particular. Limitar-me-ei por agora a observar que a subida do valor da prata proporcionalmente ao do trigo se não verificou apenas na Inglaterra. Deu-se também na França no mesmo período, e na mesma proporção, segundo o puderam observar três autores que recolheram com fidelidade, diligência e minúcia os preços do trigo, o Sr. Dupré de St. Maur, o Sr. Messance e o autor do ensaio sobre a política do grão. A exportação do grão foi porém proibida por lei em França até 1764; e é impossível supor que a diminuição de preço verificada num desses dois países apesar da proibição da exportação pode ser atribuída no outro ao fato de essa exportação ter sido incentivada recorrendo a medidas extraordinárias.

Seria portanto mais lógico considerar essa variação do preço médio do trigo em dinheiro como o efeito de uma subida gradual do valor real da prata no mercado europeu, do que como uma descida do valor médio real do trigo. O trigo, dissemo-lo já, é em todos os tempos uma medida mais exata do valor do que a prata ou do que qualquer outro bem de consumo. Quando, depois da descoberta das abundantes minas da América, o preço do trigo se elevou para um preço em

dinheiro três ou quatro vezes superior ao que era anteriormente o seu, essa alteração foi universalmente interpretada não como uma subida do valor real do trigo, mas antes como uma descida no valor real da prata. Se durante os primeiros sessenta e quatro anos do presente século o preço médio do trigo em dinheiro desceu um pouco abaixo daquele que se verificara durante a maior parte do século passado, devemos da mesma forma interpretar essa alteração não como uma descida do valor real do trigo, mas antes como uma subida do valor real da prata no mercado europeu.

O preço elevado do trigo no decurso destes últimos dez ou doze anos parece ter dado origem à suspeita de que o valor real da prata continuaria a descer no mercado europeu. Esse preço elevado do trigo parece porém ser efeito dos maus anos agrícolas que tem havido ultimamente, devendo portanto ser considerado não como um acontecimento permanente, mas antes como um fato transitório e ocasional. Nestes últimos dez ou doze anos, os anos agrícolas têm sido invulgarmente maus na maior parte da Europa; e as desordens ocorridas na Polônia têm contribuído para acentuar a escassez em todos os países que, nos anos de carestia, costumavam abastecer-se nesse mercado. Um tão longo período de anos maus, se bem que constitua acontecimento pouco vulgar, não é fato único; e todo aquele que se tenha dedicado ao estudo da história dos preços do trigo em tempos antigos poderá facilmente lembrar-se de outros exemplos do mesmo gênero. Dez anos de escassez invulgar não constituem além disso maravilha maior do que dez anos de abundância invulgar. O baixo preço do trigo entre 1741 e 1750, incluindo ambos esses anos, pode muito bem ser contrastado com o preço elevado destes últimos oito ou dez anos. De 1741 a 1750, o preço médio da medida de nove alqueires do melhor trigo no mercado de Windsor, de acordo com as contas do Colégio de Eton, parece ter sido de apenas uma libra, treze xelins e nove dinheiros e meio, o que equivale a menos seis xelins e três dinheiros do que o preço médio dos sessenta e quatro primeiros anos do presente século. O preço médio da medida de oito alqueires de trigo médio pode pois ser avaliado para esse período de dez anos, e de acordo com essas contas, em apenas uma libra, seis xelins e oito dinheiros.

Entre 1741 e 1750, o bônus deve porém ter impedido que o preço do trigo descesse tanto no mercado interno como de outra maneira teria sido o caso. No decurso desses dez anos, a quantidade de todas as espécies de grãos exportados foi, de acordo com os registros alfandegários, de 8 029 156 medidas de um alqueire. O bônus pago por essa quantidade de cereal foi de 1 514 962 libras, 17 xelins e 4 1/2 dinheiros. Em 1749, o Sr. Pelham, que era ao tempo primeiro-ministro, declarou na Câmara dos Comuns que nos três anos anteriores fora despendida nos bônus à exportação do trigo uma soma extraordinariamente elevada. Tinha boas razões para o afirmar, e no ano seguinte ainda havia de as ter melhores. Nesse único ano o bônus pago elevou-se a 324 176 libras, 10 xelins e 6 dinheiros.[15] Torna-se desnecessário frisar até que ponto essa exportação forçada

[15] Vide *Tratados sobre o Comércio de Trigo,* tratado 3. (N. do A.)

terá elevado o preço do trigo acima dos valores que de outra maneira seriam os seus no mercado interno.

No fim dos registros anexos a este capítulo o leitor encontrará um registro separado, referente a esses dez anos. No mesmo lugar poderá igualmente encontrar o registro separado dos dez anos anteriores a esses, para os quais o preço médio foi inferior ao da média geral dos sessenta e quatro primeiros anos do presente século, se bem que essa diferença não tenha sido tão grande. O ano de 1740 foi porém um ano de escassez invulgar. Os vinte anos anteriores de 1750 podem perfeitamente ser contrastados aos vinte que precederam 1770. Da mesma maneira que os valores verificados durante os primeiros foram bastante inferiores à média geral do século, se bem que neles se encontrem incluídos um ou dois anos de carestia; também nos segundos os valores foram bastante superiores à média, apesar de neles se encontrarem incluídos um ou dois anos de preços baixos, como o de 1759, por exemplo. O fato de os valores verificados nos primeiros não terem descido tão abaixo da média quanto os dos segundos a ela foram superiores deve sem dúvida ser atribuído ao bônus. A alteração foi demasiado súbita para poder ser imputada a qualquer variação do valor da prata, pois esta processa-se sempre devagar e gradualmente. Um efeito tão rápido só pode ser atribuído a uma causa que opere subitamente, tal a variação acidental das estações.

O preço do trabalho em dinheiro subiu na Grã-Bretanha no decurso do presente século. O fato parece porém constituir um efeito não tanto de qualquer diminuição no valor da prata no mercado europeu, como antes de um aumento da procura de trabalho na Grã-Bretanha, conseqüência da grande e quase universal prosperidade verificada no país. Na França, país menos próspero, o preço do trabalho em dinheiro tem descido gradualmente no decurso do presente século, proporcionalmente ao preço médio do trigo em dinheiro. Tanto no século passado, como no presente século, o salário diário do trabalhador vulgar parece ter sido de forma bastante uniforme o equivalente ao preço de cerca de um vinte avo de um *septier* de trigo, medida que corresponde a um pouco mais do que quatro alqueires de Winchester. Na Grã-Bretanha, a remuneração real do trabalho, ou quantidades reais de bens necessários ou supérfluos que cabem ao trabalhador, tem aumentado consideravelmente no decurso do presente século, como o demonstramos já. A subida desse preço em dinheiro parece ter sido causada não por qualquer diminuição do valor da prata no mercado geral europeu, mas antes por uma subida do preço real do trabalho no mercado particular da Grã-Bretanha, conseqüência do estado de prosperidade em que esse país se encontra.

Depois da descoberta das minas da América, a prata continuou durante algum tempo a ser vendida ao mesmo preço ou por um preço pouco inferior àquele que até aí fora o seu. Os lucros da exploração mineira devem ter sido durante algum tempo muito elevados, e muito superiores à proporção normal. Aqueles que importavam esse metal para a Europa em breve viram porém que era impossível vender por esse preço elevado toda a importação anual. A prata começou a ser trocada por uma quantidade cada vez menor de outros produtos. O preço desse metal desceu pois gradualmente até atingir o seu preço natural, ou aquilo

que bastava para pagar, de acordo com os valores normais, os salários do trabalho, os lucros do capital de exploração e a renda da terra, mínimo indispensável para que o produto pudesse ser extraído da mina e colocado no mercado. Na maior parte das minas de prata do Peru, o imposto pago ao rei da Espanha, que é de um décimo da produção bruta, constitui, como o dissemos já, toda a renda que pode ser paga por essa terra. Esse imposto começou por ser a metade da produção bruta, descendo depois para um terço, depois um quinto, e por fim um décimo dessa produção, valor que ainda hoje mantém. Na maior parte das minas de prata do Peru essa percentagem é tudo o que sobra depois de repor o capital de exploração do empresário da mina e de subtrair os lucros correntes; e a opinião generalizada parece ser a de que esses lucros, outrora tão elevados, são hoje em dia os mais baixos possíveis, dentro dos valores que permitem a continuação da exploração.

O imposto do rei da Espanha foi reduzido a um quinto da prata registrada em 1504,[16] ou seja, quarenta e um anos antes de 1545, data em que foram descobertas as minas de Potosí. Ao longo dos noventa anos que se seguiram a essa descoberta, ou seja, até 1636, essas minas, as mais férteis da América, tiveram tempo suficiente para produzir o seu efeito máximo, reduzindo o valor da prata no mercado europeu ao nível mais baixo a que este poderia descer, continuando compatível com o pagamento do imposto ao rei da Espanha. Noventa anos é tempo suficiente para reduzir ao seu preço natural qualquer bem que não seja objeto de um monopólio, entendendo por preço natural o preço mais baixo por que esse produto pode ser vendido por um tempo considerável, continuando simultaneamente a poder pagar determinado imposto.

O preço da prata no mercado europeu poderia talvez ter descido ainda mais, o que obrigaria à redução desse imposto não já para um décimo da produção bruta, como em 1736, mas antes para um vinte avo da mesma, tal como se tornou necessário fazer em relação ao ouro, ou ao abandono da exploração da maior parte das minas americanas que são hoje exploradas. O aumento gradual da procura da prata, ou o alargamento gradual do mercado para a produção das minas de prata da América, constitui provavelmente a causa que impediu essa evolução, e que não só tem mantido o valor da prata no mercado europeu, como ainda tem dado origem a uma ligeira elevação do preço desse metal acima dos valores verificados nos meados do século.

Desde os tempos da descoberta das primeiras minas de prata da América, o mercado para a produção dessas minas tem-se gradualmente tornado cada vez mais extenso.

Em primeiro lugar, o mercado europeu tem-se tornado cada vez mais extenso. Desde os tempos da descoberta da América, a maior parte da Europa tem progredido muito. A Inglaterra, a Holanda, a França, a Alemanha e até a Suécia, a Dinamarca e a Rússia têm progredido consideravelmente tanto na agricultura como nas manufaturas. A Itália não tem andado para trás. A decadência da Itália

[16] *Solorzano*, Vol. II. (N. do A.)

é anterior à conquista do Peru. Desde então, parece ter progredido um pouco. A Espanha e Portugal parecem ter andado para trás. Portugal não passa no entanto de uma pequena parte da Europa, e a regressão da Espanha não é talvez tão grande como se tem pensado. No início do século XVI a Espanha era um país muito pobre, até mesmo em comparação com a França, que tem progredido muito de então para cá. O Imperador Carlos V, que atravessou tantas vezes ambos os países, observou certa vez, como é do conhecimento geral, que tudo abundava na França, e tudo faltava na Espanha. A produção crescente da agricultura e das manufaturas da Europa originou certamente um aumento gradual da quantidade de moeda de prata, indispensável à sua circulação; e o número crescente de pessoas ricas deve ter dado origem a um aumento da quantidade de objetos e ornamentos de prata.

Em segundo lugar, a América constitui um novo mercado para a produção das suas próprias minas de prata; e como o progresso que tem feito na agricultura, indústria e população é muito mais rápido do que o da maior parte dos países prósperos da Europa, a procura da prata deve aí aumentar muito mais rapidamente também. As colônias inglesas são um mercado completamente novo que exige uma oferta de prata cada vez maior, quer para moeda, quer para a confecção de objetos, num grande continente onde nunca até aí tinha havido procura desse produto. A maior parte das colônias espanholas e portuguesas são igualmente mercados novos. A Nova Granada, o Yucatán, o Paraguai e o Brasil eram, antes de serem descobertos pelos europeus, países habitados por nações selvagens, que não tinham nem arte, nem agricultura. Em todos eles foi introduzida tanto a arte como a agricultura, que atingiram já um certo desenvolvimento. Até o México e o Peru, que não podem ser considerados como mercados completamente novos, são hoje em dia muito mais extensos do que jamais o tinham sido anteriormente. Apesar de todos os contos maravilhosos que têm sido divulgados no que se refere ao estado de esplendor que esses países teriam conhecido em tempos antigos, todo aquele que leia com uma certa objetividade a história da descoberta desses países terá de concluir que, no que se refere às artes, comércio e agricultura, os seus habitantes eram então mais ignorantes do que o são atualmente os tártaros da Ucrânia. Até os peruanos, a nação mais civilizada dessas duas, utilizando embora o ouro e a prata para fins ornamentais, não tinham moeda cunhada de qualquer espécie. Todo o seu comércio era feito por troca, não existindo pois praticamente entre eles a divisão do trabalho. Aqueles que cultivavam a terra eram obrigados a construir as suas próprias casas, a fabricar o seu mobiliário, as suas vestes, sapatos e instrumentos agrícolas. Os poucos artífices que existiam nessa nação estavam todos ao serviço do rei, dos nobres e dos sacerdotes, sendo provavelmente seus servos ou escravos. Nenhuma das antigas artes do México e do Peru forneceu jamais à Europa qualquer produto manufaturado. Os exércitos espanhóis, constituídos por tão poucos homens que raramente excediam os quinhentos soldados, e que por vezes não chegavam a atingir metade desse número, tinham em toda a parte a maior dificuldade em obter a sua subsistência. As fomes que se diz terem ocasionado por toda a parte onde passavam, em países que são

ao mesmo tempo apresentados como bem povoados e cultivados, demonstram-nos amplamente que as referências a essa grande população e progresso do cultivo são em grande medida fabulosas. As colônias espanholas estão sujeitas a um governo em muitos aspectos menos favorável ao progresso da agricultura, dos melhoramentos e da população do que o das colônias inglesas. Parecem no entanto estar a progredir em todos esses aspectos muito mais rapidamente do que qualquer país da Europa. Num solo fértil e num clima propício, a grande abundância e barateza da terra, circunstância comum a todas as novas colônias, constituem tão grande vantagem, que compensam muitos defeitos do governo civil. Frezier, que visitou o Peru em 1713, afirma que Lima tem de vinte e cinco a vinte e oito mil habitantes. Ulloa, que residiu no mesmo país entre 1740 e 1746, diz que tem mais de cinqüenta mil. A diferença dos números de habitantes que esses autores apresentam para várias outras das principais cidades do Chile e do Peru é quase da mesma ordem; e como não parece haver razão para pôr em dúvida a exatidão das informações fornecidas por qualquer deles, essa diferença equivale a um aumento de população que não é inferior ao das colônias inglesas. A América constitui portanto um mercado novo para a produção das suas próprias minas de prata, onde a procura aumenta num ritmo muito mais rápido do que o do mais próspero país da Europa.

Em terceiro lugar, as Índias Ocidentais constituem um outro mercado para a produção das minas de prata da América, mercado que, desde os tempos da descoberta das primeiras dessas minas, tem vindo a absorver quantidades cada vez maiores de prata. De então para cá, o comércio direto entre a América e as Índias Ocidentais, que é feito pelos navios de Acapulco, tem aumentado constantemente, e o comércio indireto, que passa pela Europa, tem aumentado em proporções ainda maiores.

Durante o século XVI, os portugueses eram a única nação européia que mantinha um comércio regular com as Índias Orientais. Nos últimos anos desse século, os holandeses começaram a desrespeitar esse monopólio, e em poucos anos expulsaram-nos das principais feitorias da Índia. Durante a maior parte do século passado, essas duas nações detinham a maior parte do comércio com as Índias Orientais; o comércio dos holandeses foi aumentando continuamente, numa proporção superior à do declínio dos portugueses. Os ingleses e os franceses mantiveram durante o século passado algum comércio com a Índia, comércio que se desenvolveu muito no decurso do presente século. O comércio dos suecos e dos dinamarqueses com a Índia Oriental começou no decurso do presente século. Até os moscovitas mantêm hoje em dia um comércio regular com a China, por meio de caravanas que vão por terra até Pequim, atravessando a Sibéria e a Tartária. O comércio de todas estas nações com a Índia Oriental, à exceção do dos franceses, que foi praticamente aniquilado por esta última guerra, tem-se desenvolvido de forma quase contínua. O consumo crescente dos bens vindos da Índia Oriental atingiu hoje em dia na Europa tais proporções, que permite o desenvolvimento do comércio de todos esses povos. O chá, por exemplo, era uma droga muito pouco usada na Europa antes dos meados do século passado. Hoje em dia,

o valor do chá importado anualmente pela Companhia Inglesa das Índias Orientais para o consumo exclusivo do seus compatriotas atinge um milhão e meio por ano; e essa quantidade não chega; sendo fraudulosamente introduzido no país chá proveniente dos portos da Holanda, de Gottenburg, na Suécia, e também dos da costa de França, nos tempos em que a Companhia Francesa das Índias Orientais estava próspera. O consumo das porcelanas da China, das especiarias das Molucas, de objetos fabricados em Bengala e de inúmeros outros artigos tem aumentado na mesma proporção. A tonelagem de todos os navios europeus utilizados para o comércio com as Índias Orientais não era no século passado muito superior àquela que a Companhia Inglesa das Índias Orientais tinha há pouco ao seu serviço, antes da redução recente da sua frota.

Mas nas Índias Orientais, e de modo particular na China e no Indostão, o valor dos metais preciosos era, à época em que os europeus começaram a comerciar com esses países, muito mais elevado do que na Europa; e continua a sê-lo. Nos países produtores de arroz, cereal que dá geralmente duas ou mesmo três colheitas anuais, qualquer delas mais abundante do que uma colheita vulgar de trigo, a abundância de alimento deve ser muito superior à que se verifica num país produtor de trigo com a mesma extensão de terra cultivada. Esses países são pois muito mais populosos. Os ricos desses países, que dispõem de uma maior superabundância de alimento para além do que podem consumir pessoalmente, podem comprar uma quantidade maior do trabalho de outras pessoas. O séqüito de um grande da China ou do Indostão é muito mais numeroso e esplêndido do que o dos mais ricos súditos da Europa. A superabundância de alimento que têm ao seu dispor permite-lhes ceder uma maior quantidade do mesmo em troca de todas as produções raras e singulares que a natureza fornece apenas em pequenas quantidades; tais os metais preciosos e as pedras preciosas, principais objetos procurados pelos ricos. Ainda que as minas que abastecem o mercado indiano fossem tão abundantes como as que abastecem o europeu, esses bens seriam naturalmente trocados por maiores quantidades de alimento na Índia do que na Europa. Mas as minas que abastecem o mercado indiano de metais preciosos parecem ter sido muito menos abundantes, e as que o abastecem de pedras preciosas muito mais férteis do que as minas que abastecem o mercado europeu dos mesmos bens. Os metais preciosos seriam pois naturalmente trocados na Índia por uma quantidade ligeiramente maior de pedras preciosas e por uma quantidade de alimento muito maior do que aquelas por que são trocados na Europa. O preço em dinheiro dos diamantes, o bem que é de todos o mais supérfluo, seria um pouco mais baixo, e o do alimento, o bem que é de todos o mais necessário, bastante mais baixo naquele país do que neste. Mas o preço real do trabalho, a quantidade real de bens necessários que cabe ao trabalhador, é mais baixa na China e no Indostão, os dois grandes mercados da Índia, do que na maior parte da Europa, como de resto o observamos já. O salário do trabalhador terá aí possibilidade de comprar uma menor quantidade de alimento; e como o preço do alimento é mais baixo na Índia do que na Europa, o preço do trabalho em dinheiro será pois nesse país duplamente mais baixo; em primeiro lugar porque pode comprar uma menor

quantidade de alimento, e em segundo lugar porque o preço desse alimento é mais baixo. Mas, em países que se encontrem no mesmo estádio de desenvolvimento das artes e da indústria, o preço em dinheiro da maior parte dos produtos manufaturados será proporcional ao preço do trabalho em dinheiro; e a China e o Indostão parecem ser inferiores, mas não muito inferiores, nas artes da manufatura e na indústria a qualquer país da Europa. O preço em dinheiro da maior parte dos produtos manufaturados será pois naturalmente muito mais baixo nesses grandes impérios do que o é em qualquer parte da Europa. Na maior parte da Europa, a despesa dos transportes terrestres contribui para aumentar muito o preço real e nominal da maior parte dos produtos manufaturados. Custa mais trabalho, e portanto mais dinheiro, colocar no mercado primeiro as matérias-primas e depois o produto manufaturado. Na China e no Indostão, o desenvolvimento e a variedade dos transportes marítimos e fluviais poupam a maior parte desse trabalho, e conseqüentemente desse dinheiro, reduzindo muito tanto o preço real como o nominal da maior parte dos produtos manufaturados. Por todas estas razões, tem sempre sido muito vantajoso, e continua a sê-lo, levar esses metais preciosos da Europa para a Índia. Nenhum outro bem atinge aí preços tão elevados; ou seja, nenhum outro bem pode comprar, proporcionalmente à quantidade de trabalho e outros bens que compra na Europa, uma maior quantidade de trabalho e de bens na Índia. É além disso mais vantajoso levar para aí prata do que ouro; pois na China, e na maior parte dos outros mercados da Índia, a proporção entre a prata e o ouro de lei é de dez, ou até de doze, para um; enquanto que na Europa é de catorze ou quinze para um. Na China, e na maior parte dos outros mercados da Índia, dez ou quando muito doze onças de prata podem comprar uma onça de ouro; na Europa são necessárias catorze ou quinze. A prata é pois um dos artigos mais valiosos de quantos constituem as cargas dos navios europeus que vão para a Índia. É também o artigo mais valioso de quantos são levados para Manila nos navios de Acapulco. A prata do novo continente parece ser pois um dos principais bens que alimentam o comércio entre os dois pontos extremos do velho continente, e é em grande medida por causa dela que essas partes distantes do mundo continuam em ligação.

Para abastecer um mercado tão extenso, a quantidade de prata extraída anualmente das minas tem de ser suficiente não só para suprir a esse aumento constante da quantidade de moeda e de objeto de prata exigida em todos os países prósperos; mas ainda para suprir ao desgaste contínuo da prata que se verifica em todos os países onde esse metal é utilizado.

O desgaste contínuo dos metais preciosos, que na moeda é conseqüência do uso e nos objetos de prata do uso e da limpeza, é muito importante, e, em bens de utilização tão universal, só a compensação desse desgaste exige uma grande oferta anual. A perda de metais preciosos que se verifica em algumas indústrias, não sendo talvez no total superior ao desgaste gradual, é no entanto muito mais aparatosa, por ser mais rápida. Só nas manufaturas de Birmingham a quantidade de metal utilizada anualmente para pratear e dourar objetos vários, e que se perde portanto, na medida em que não pode tornar a ser transformada num objeto de

ouro ou prata, parece ser de valor superior a cinqüenta mil libras esterlinas. A partir desta indicação podemos formar uma idéia de quão grande deve ser a perda anual em todas as partes do mundo, quer em manufaturas do mesmo tipo das de Birmingham, quer em outras de rendas, bordados, tecidos de ouro e prata, dourados de livros e mobílias, etc. Deve-se igualmente perder todos os anos uma quantidade considerável de metais preciosos no transporte desses metais para lugares longínquos, quer por terra, quer por mar. Na maior parte dos países da Ásia o costume universal de esconder tesouros nas entranhas da terra, perdendo-se muitas vezes a memória do local onde se encontram depois da morte da pessoa que os escondeu, deve dar origem à perda de quantidades ainda maiores de metais preciosos.

A quantidade de ouro e prata importada por Cádis e Lisboa (incluindo não só a quantidade que consta dos registros, mas ainda a que se supõe seja introduzida por contrabando) atinge, de acordo com cálculos dignos de confiança, o valor de seis milhões de libras esterlinas por ano.

Segundo o Sr. Meggens,[17] a importação anual de metais preciosos na Espanha, numa média de seis anos, isto é, de 1748 a 1753, ambos inclusive; e em Portugal, numa média de sete anos, isto é, de 1747 a 1753, ambos inclusive, atingiu para a prata o peso de 1 101 107 libras; e para o ouro o de 29 940 libras. O valor dessa prata, ao preço de sessenta e dois xelins a libra, equivale a 3 413 431 libras e 10 xelins esterlinos. O valor do ouro, ao preço de quarenta e quatro guinéus e meio por libra, é de 2 333 446 libras e 14 xelins esterlinos. A soma do valor de ambos esses metais é de 5 746 878 libras e 4 xelins esterlinos. O autor assegura-nos que o valor das quantidades oficialmente importadas e registradas é exato. Refere em pormenor os locais de onde esse ouro e prata foram importados e as quantidades exatas de cada metal que vieram de cada um desses locais, de acordo com o registro. Inclui ainda nos seus cálculos uma certa quantidade de cada um desses metais que supõe tenha sido introduzida por contrabando. A grande experiência deste inteligente mercador confere à sua opinião um peso considerável.

Segundo o eloqüente autor da *História Filosófica e Política do Estabelecimento dos Europeus nas Duas Índias,* que em certos pontos parece estar bem informado, a importação anual de ouro e prata registrada na Espanha, numa média de onze anos, de 1754 a 1764, ambos inclusive, foi no valor de 13 984 185 3/4 piastras de dez reais. Atendendo às quantidades introduzidas por contrabando, calcula porém que a importação anual deve ter montado a dezessete milhões de piastras, o que equivale, para o caso do preço da piastra ser de 4 xelins e 6 dinheiros, a uma soma de 3 825 000 libras esterlinas. Refere igualmente em pormenor os locais de onde o ouro e a prata foram importados e as quantidades exatas de cada metal que vieram de cada um desses locais, de acordo com os registros. Informa-nos ainda que, se avaliarmos a quantidade de ouro impor-

[17] Pós-escrito ao *Mercador Universal,* págs. 15-16. Este pós-escrito só foi publicado em 1756, três anos depois da publicação do livro, que nunca conheceu uma segunda edição. O pós-escrito só pode pois ser encontrado em muito poucos exemplares: corrige vários erros do livro. (N. do A.)

tado anualmente do Brasil para Lisboa com base no valor do imposto pago ao rei de Portugal, que parece ser de um quinto da medida de metal, podemos avaliá-la em dezoito milhões de cruzados, ou quarenta e cinco milhões de libras francesas, o que equivale a dois milhões de libras esterlinas. Tendo em conta as quantidades introduzidas por contrabando, podemos à vontade, diz-nos, acrescentar a essa soma mais um oitavo do valor da mesma, ou 250 000 libras esterlinas, obtendo assim um total de 2 250 000 libras esterlinas. De acordo com esses cálculos, a importação anual total de metais preciosos na Espanha e em Portugal atinge o valor de 6 075 000 libras esterlinas.

Vários outros registros dignos de confiança, se bem que apenas manuscritos, concordam em fixar a importação total anual numa média de cerca de seis milhões de libras esterlinas, segundo me afirmaram; por vezes um pouco mais, por vezes um pouco menos.

A importação anual de metais preciosos por Cádis e Lisboa não abrange a produção anual total das minas da América; parte dessa produção é enviada anualmente para Manila nos navios de Acapulco; outra parte alimenta o contrabando que as colônias espanholas mantêm com as de outras nações européias; e uma outra parte ainda fica no país. As minas da América não são também as únicas minas de ouro e prata do mundo, se bem que sejam de longe as mais abundantes. A produção de todas as outras minas conhecidas é porém insignificante em comparação com a delas, segundo parece; e a maior parte da sua produção é anualmente importada por Cádis e Lisboa. Mas só a perda sofrida nas manufaturas de Birmingham, calculada em cinqüenta mil libras anuais, equivale a uma centésima vigésima parte dessa importação anual de seis milhões de libras. A perda anual total de ouro e prata que se verifica em todos os países do mundo onde esses metais são utilizados talvez equivalha quase à produção anual total. O restante dessa produção chega talvez à justa para satisfazer a procura crescente de todos os países prósperos da Europa. Ou talvez não seja suficiente para satisfazer essa procura, dando assim origem a uma subida do preço desses metais no mercado europeu.

A quantidade de cobre e de ferro que é anualmente trazida da mina para o mercado é muito maior do que a de ouro e de prata. Não vamos porém supor por essa razão que esses metais vulgares se multiplicarão, excedendo a procura, ou que se tornarão cada vez mais baratos. Por que é que o supomos então em relação aos metais preciosos? Os metais vulgares, mais resistentes, são utilizados para trabalhos mais duros e, como o seu valor é menor, não se toma tanto cuidado com a sua preservação. Os metais preciosos não são mais imortais do que os outros, podendo igualmente sofrer perdas e desgaste de muitas e variadas formas.

O preço de todos os metais, estando embora sujeito a variações lentas e graduais, varia menos de ano para ano do que o de quase todas as outras produções brutas da terra; e o preço dos metais preciosos está ainda menos sujeito a variações bruscas do que o dos metais vulgares. A durabilidade dos metais constitui a base dessa extraordinária estabilidade de preço. O trigo que foi colocado no mercado *no ano* anterior será todo ou quase todo consumido antes do fim do presente

ano. Mas uma parte do ferro que foi extraído da mina há duzentos ou trezentos anos continua em uso, assim como talvez uma parte do ouro dela extraído há dois ou três mil anos. As diferentes massas de trigo que em anos diferentes satisfazem o consumo do mundo serão sempre mais ou menos proporcionais à produção respectiva desses diferentes anos. Mas a proporção entre as diferentes massas de ferro que estão em uso em dois anos diferentes será muito pouco afetada pela diferença acidental da produção das minas de ferro nesses dois anos; e a proporção entre as massas de ouro será ainda menos afetada por qualquer diferença de produção desse tipo das minas de ouro. Se bem que a produção da maior parte das minas metálicas varie pois talvez mais ainda de ano para ano do que a da maior parte dos campos de trigo, essas variações não produzem sobre o preço de uma dessas espécies de bens o mesmo efeito que têm sobre a outra.

Variações na proporção entre os valores respectivos do ouro e da prata

Antes da descoberta das minas da América, o valor relativo do ouro e da prata de lei regulava nas diferentes cunhagens de moeda da Europa entre as proporções de um para dez e de um para doze; ou seja, uma onça de ouro de lei valia em princípio de dez a doze onças de prata de lei. Por volta dos meados do século passado, essa proporção passou a ser de um para catorze ou de um para quinze; ou seja, uma onça de ouro de lei valia em princípio entre catorze e quinze onças de prata de lei. O valor nominal do ouro, ou quantidade de prata por que era trocado, subiu. O valor real de ambos os metais, ou quantidade de trabalho que podiam comprar, desceu porém; e o da prata ainda mais que o do ouro. Se bem que tanto as minas de ouro como as de prata da América excedessem em fertilidade todas as que eram até aí conhecidas, a fertilidade das minas de prata parece ter sido proporcionalmente superior à das minas de ouro.

As grandes quantidades de prata levadas todos os anos da Europa para a Índia parecem ter dado origem, em algumas colônias inglesas, a uma redução gradual do preço da prata proporcionalmente ao do ouro. Na cunhagem da moeda de Calcutá, uma onça de ouro de lei vale em princípio quinze onças de prata, tal como é o caso na Europa. O ouro tem talvez nessa moeda um valor superior àquele que atinge no mercado de Bengala. Na China, a proporção entre o ouro e a prata continua a ser de um para dez, ou de um para doze. No Japão dizem que é de um para oito.

A proporção entre as quantidades de ouro e prata anualmente importadas pela Europa, segundo o registro do Sr. Meggens, é quase de um para vinte e dois; a grande quantidade de prata enviada anualmente para as Índias Orientais reduz, a seu ver, as quantidades desses metais que ficam na Europa a uma proporção de um para catorze ou quinze, a mesma proporção que se verifica entre os seus respectivos valores. A proporção entre esses valores, na opinião desse autor, será necessariamente igual à proporção entre as qualidades de um e outro metal, ou seja, seria de um para vinte e dois, caso não fosse exportada uma maior quantidade de prata.

Mas a proporção corrente entre os valores respectivos desses dois metais não é necessariamente a mesma que se verifica entre as quantidades de um e outro que se encontram no mercado. O preço de um boi, que é de dez guinéus, é o triplo do preço de um borrego, que custa três xelins e seis dinheiros. Seria no entanto absurdo concluir que são normalmente colocados no mercado três vezes mais borregos do que bois: e seria igualmente absurdo concluir que, porque uma onça de ouro é normalmente trocada por catorze ou quinze onças de prata, há no mercado catorze ou quinze onças de prata para cada onça de ouro.

A quantidade de prata existente no mercado é geralmente muito maior em proporção à de ouro do que o valor de uma certa quantidade de ouro é superior ao de uma quantidade igual de prata. A quantidade total de um bem mais barato que é colocada no mercado é geralmente não só maior, mas também de valor superior ao da quantidade total de um outro bem mais caro. A quantidade total de pão colocada anualmente no mercado é não só maior, como de valor superior à quantidade total de carne de talho; a quantidade total de carne é maior e de valor superior à quantidade total de criação; e a quantidade total de criação é maior e de valor superior à quantidade total de caça. Há tantos mais compradores para os bens mais baratos, do que para os mais caros, que não só é possível vender uma quantidade maior dos primeiros, mas ainda uma quantidade tal que o seu valor total seja superior. O valor da quantidade total do bem mais barato será proporcionalmente mais elevado em relação ao da quantidade total do bem mais caro, do que o valor de uma determinada quantidade do bem mais caro o é em relação ao da mesma quantidade do mais barato. Quando comparamos os metais preciosos entre si, a prata é um bem barato e o ouro um caro. Será pois normalmente de esperar que exista sempre no mercado não só uma quantidade maior, como um valor superior de prata do que de ouro. Se qualquer homem que possua alguns objetos de prata e de ouro comparar uns e outros, chegará provavelmente à conclusão que não só a quantidade como o valor dos primeiros excedem muito os dos segundos. Além disso, há muitas pessoas que possuem baixela de prata e não de ouro, e, mesmo quando possuem objetos de ouro, estes não passam de bagatelas cujo valor total não é elevado, tais relógios de bolso, caixas de rapé, etc. Na moeda inglesa, o valor da moeda de ouro é muito superior ao da de prata, mas não é esse o caso na de todos os outros países. Na moeda de alguns países o valor total da moeda de ouro e o da de prata é quase igual. Na moeda escocesa da época anterior à união da Escócia com a Inglaterra o ouro preponderava muito pouco, se bem que alguma coisa,[18] como o podemos concluir dos registros da cunhagem dessa moeda. Na moeda de muitos países a prata é preponderante. Na França, os pagamentos são quase todos feitos em moeda de prata, mesmo quando se trata de somas muito elevadas, e é difícil obter nesse país uma quantidade de moedas de ouro maior do que as que cabem numa algibeira. O valor superior do total dos objetos de prata proporcionalmente ao dos de ouro, fato que se verifica em todos os países, compensa amplamente a preponderância

[18] *Vide* o prefácio de Ruddiman ao *Diplomata, etc. Scotiae,* de Anderson. (N. do A.)

da moeda de ouro sobre a de prata, que se verifica apenas de resto em alguns países.

Se bem que, numa das acepções da palavra, a prata sempre tem sido e continuará provavelmente a ser muito mais barata do que o ouro; noutro aspecto podemos dizer que o ouro, no presente estado do mercado espanhol, é um pouco mais barato do que a prata. Podemos dizer que um bem é caro ou barato, não só de acordo com a grandeza ou pequenez absoluta do seu preço corrente, mas também consoante esse preço se eleva mais ou menos acima do mínimo preço por que é possível colocá-lo no mercado durante um período de tempo considerável. O preço mínimo é aquele que chega à justa para repor, com um lucro moderado, o capital de exploração indispensável para a colocação desse bem no mercado. É o preço que não permite pagar renda ao proprietário; e no qual se não encontra portanto incluída a renda, mas apenas os salários e o lucro. No presente estado do mercado espanhol, o preço do ouro aproxima-se mais desse preço mínimo do que o da prata. O imposto exigido pelo rei da Espanha sobre o ouro é de um vigésimo da medida desse metal, ou de cinco por cento; enquanto que o imposto cobrado sobre a prata se eleva a um décimo da medida de prata, ou seja, dez por cento. Esses impostos, como o dissemos já, absorvem toda a renda que poderia ser paga ao proprietário por todas as minas de ouro e prata da América espanhola; e o imposto sobre o ouro é mais freqüentemente sonegado do que o da prata. Os lucros dos empresários das minas de ouro, que muito mais raramente enriquecem, devem ser de um modo geral inferiores aos dos empresários das minas de prata. O preço do ouro espanhol, que paga menos renda e dá menos lucro do que a prata, deve portanto aproximar-se mais no mercado espanhol do preço mínimo pelo qual é possível colocá-lo no mercado do que o preço da prata espanhola. Tendo em conta todas as despesas, a quantidade total de um desses metais não pode ser vendida tão vantajosamente no mercado espanhol como a quantidade total do outro. O imposto cobrado pelo rei de Portugal sobre o ouro do Brasil é igual ao que era antigamente cobrado pelo rei da Espanha sobre a prata do México e do Peru; ou uma quinta parte de cada medida desse metal. Não podemos pois afirmar com uma certeza absoluta que todo o ouro da América chega ao mercado europeu a um preço mais próximo do mínimo por que é possível colocá-lo aí do que toda a prata da América.

O preço dos diamantes e das outras pedras preciosas aproxima-se talvez mais do preço mínimo pelo qual é possível colocá-las no mercado do que o preço do ouro.

Se bem que não seja provável que uma parte de um imposto que não só é cobrado sobre um dos produtos que com mais propriedade o deve pagar, por constituir um bem meramente supérfluo e de luxo, e que rende quantias tão elevadas como o imposto sobre a prata será revogada enquanto continue a ser possível pagá-la; a mesma impossibilidade de o pagar que em 1736 obrigou à sua redução de um quinto para um décimo pode vir a tornar necessário que esse imposto seja novamente reduzido; da mesma maneira como se tornou necessário reduzir o imposto do ouro para um vigésimo. Todos aqueles que estão ao fato do estado

das minas de prata da América espanhola sabem que a exploração das mesmas, tal como a de todas as outras minas, se torna gradualmente sempre mais dispendiosa, pois é necessário ir procurar o metal a profundidades cada vez maiores, o que ocasiona despesas também maiores, para extrair a água e fornecer ar fresco aos mineiros a essas grandes profundidades.

Estas causas, que equivalem a uma escassez crescente de prata (pois podemos dizer que um bem se torna mais escasso quando se torna mais difícil e dispendioso recolher uma determinada quantidade desse bem), têm necessariamente de produzir ao fim de um certo tempo um ou outro dos três seguintes efeitos. O aumento da despesa tem, ou, em primeiro lugar, de ser totalmente compensado por um aumento proporcional do preço do metal; ou, em segundo lugar, de ser totalmente compensado por uma diminuição proporcional do imposto sobre a prata; ou, em terceiro lugar, tem de ser compensado em parte por um, e em parte por outro desses dois expedientes. A terceira hipótese é muito possível. Assim como o preço do ouro proporcionalmente ao da prata subiu muito, apesar do imposto sobre o ouro ter diminuído substancialmente, também o preço da prata pode subir proporcionalmente ao do trabalho e outros bens, apesar de uma igual diminuição do imposto sobre a prata.

Tais reduções sucessivas do imposto, se bem que a não previnam, atrasarão no entanto por um tempo maior ou menor a subida do valor da prata no mercado europeu. Em conseqüência de tais reduções, começarão a ser exploradas muitas minas que até aí o não tinham podido ser, porque não podiam pagar o antigo imposto; e a quantidade de prata colocada anualmente no mercado será pois um pouco maior, e o valor de uma dada quantidade um pouco inferior ao que seria de outra forma o caso. Em conseqüência da redução de 1736, o valor da prata no mercado europeu, não sendo talvez hoje em dia inferior ao que era anteriormente a essa redução, é provavelmente pelo menos dez por cento inferior ao que seria, caso a Corte da Espanha tivesse continuado a exigir o pagamento do antigo imposto.

Os fatos e argumentos que acabo de expor levam-me a crer, ou antes, a suspeitar e a conjeturar, que o valor da prata terá começado a subir um pouco no mercado europeu no decurso do presente século, apesar dessa redução do imposto; pois não posso atribuir um valor de certeza à minha opinião pessoal acerca do assunto. A subida, partindo do princípio de que subida houve, tem sido até agora tão insignificante que muita gente poderá duvidar não só de que se tenha verificado realmente uma subida; mas até de que não tenha sucedido o contrário, e que o valor da prata não contínue a descer no mercado europeu.

Temos no entanto de observar que, qualquer que seja a possível importação anual de ouro e prata, em dada altura o consumo anual desses metais deve igualar a importação anual. O seu consumo deve aumentar na medida em que a sua massa aumenta, ou antes, numa proporção muito superior. À medida que a massa desses metais aumenta, o seu valor diminui. São mais utilizados e menos poupados, e o seu consumo aumenta pois numa proporção muito superior à da sua massa. Ao fim de um certo tempo o consumo anual desses metais deve pois

igualar a importação anual, desde que essa importação não aumente constantemente; o que, em nossos dias, não parece ser o caso.

Se a partir do momento em que o consumo anual se tornar igual à importação anual essa importação anual começar a diminuir gradualmente, o consumo anual passará temporariamente a exceder a importação anual. A massa desses metais diminuirá gradual e insensivelmente, e o seu valor aumentará gradual e insensivelmente, até que a importação anual se torne novamente estacionária, e o consumo anual se adapte gradual e insensivelmente à importação anual.

Bases da suspeita de que o valor da prata continua ainda a descer

O aumento da riqueza da Europa e a idéia muito divulgada de que, dado que a quantidade dos metais preciosos aumenta naturalmente na proporção do aumento da riqueza, o seu valor diminui na medida em que a sua quantidade aumenta, levam talvez muita gente a supor que o valor desses metais continua a descer no mercado europeu; e o preço crescente de muitas partes da produção bruta da terra contribui talvez para reforçar essa opinião.

Tentei já demonstrar que esse aumento da quantidade dos metais preciosos que acompanha geralmente em todos os países o aumento da riqueza não causa qualquer diminuição no seu valor. O ouro e a prata acorrem geralmente a um país rico, pela mesma razão que todos os outros bens supérfluos a ele acorrem também; não porque sejam aí mais baratos do que nos países mais pobres, mas porque são mais caros, ou porque é por eles oferecido um melhor preço. É a superioridade do preço que os atrai, e assim que essa superioridade cessa, cessam também de afluir a esse país.

À exceção do trigo e de outros vegetais que são cultivados integralmente à custa do trabalho humano, todas as outras espécies de produções brutas, tais o gado, a criação, a caça, os minerais e fósseis úteis da terra, etc., tornam-se gradualmente mais caros à medida em que a sociedade progride em riqueza e melhoramentos, como o tentei já demonstrar. Se esses bens passam então a ser trocados por uma maior quantidade de prata, não podemos daí concluir que a prata se tornou mais barata, ou que passou a poder comprar uma menor quantidade de trabalho que anteriormente, mas antes que esses bens se tornam mais caros, ou que passaram a poder comprar uma maior quantidade de trabalho. Não é o seu preço nominal, mas o seu preço real que sobe, acompanhando o progresso dos melhoramentos. A subida do seu preço nominal constitui o efeito não de qualquer degradação do valor da prata, mas sim de uma subida do seu preço real.

Os diferentes efeitos do progresso dos melhoramentos sobre três espécies diferentes de produções brutas

Essas espécies diferentes de produções brutas podem ser divididas em três classes. A primeira compreende todas aquelas que quase não podem ser multiplicadas pela ação do trabalho humano. A segunda compreende todas aquelas que

podem ser multiplicadas em proporção com a oferta. A terceira compreende todas aquelas que são suscetíveis de serem multiplicadas pela ação do trabalho humano, mas de forma limitada e pouco segura. Com o progresso da riqueza e dos melhoramentos, o preço real das primeiras pode atingir valores muito elevados, para os quais não parece haver limites definidos; o das segundas, podendo embora subir muito, não pode porém ultrapassar por um tempo considerável determinados limites. O das terceiras, embora tenda naturalmente a subir com o progresso dos melhoramentos, pode, no mesmo grau de progresso, por vezes descer, por vezes continuar igual, por vezes subir mais ou menos, na medida em que acidentes vários tornem mais ou menos bem sucedido o esforço do trabalho humano para a multiplicação dessa espécie de produção.

Primeira espécie

A primeira espécie de produção bruta cujo preço sobe acompanhando o progresso dos melhoramentos é aquela que quase não pode ser multiplicada pela ação do trabalho do homem. Consiste naquelas coisas que a natureza produz em quantidades limitadas e que, sendo de natureza perecível, não podem ser conservadas, acumulando a produção de várias estações. São desta espécie a maior parte dos pássaros e peixes raros, muitas variedades de caça, quase todas as aves bravias, e de modo particular as aves migratórias, tal como muitas outras coisas. Quando a riqueza e o luxo que a acompanham aumentam, a procura desses bens aumenta também, e nenhum esforço do trabalho humano pode conseguir tornar a oferta muito maior do que era antes desse aumento da procura. Dado que a quantidade desses bens permanece pois a mesma, ou quase a mesma, aumentando continuamente a concorrência para a compra dos mesmos, o seu preço pode elevar-se a valores extravagantes, para os quais não parece haver limites definidos. Mesmo que as galinholas fossem tão procuradas que se vendessem por vinte guinéus cada uma, nenhum esforço do trabalho do homem podia elevar o número das que são colocadas no mercado muito para além dos valores atuais. O elevado preço pago pelos romanos, no tempo do seu apogeu, pelas aves e peixes raros, explica-se com facilidade pelas mesmas razões. Esses preços não eram uma conseqüência do baixo valor da prata desses tempos, mas sim do valor elevado atingido por essas raridades e supérfluos que o trabalho do homem não podia multiplicar a seu bel-prazer. O valor real da prata era mais elevado em Roma, durante os tempos que precederam e seguiram a queda da República, do que o é hoje na maior parte da Europa. Três sestércios, o equivalente a cerca de seis dinheiros esterlinos, era o preço que a República pagava pelo módio ou medida de trigo da dízima da Sicília. Esse preço era porém provavelmente inferior ao preço médio de mercado, uma vez que os agricultores sicilianos eram obrigados a entregar o trigo a esse preço à maneira de imposto. Quando os romanos mandavam vir mais trigo do que a quantidade correspondente a essa dízima, pagavam esse excesso a quatro sestércios, ou oito dinheiros esterlinos a medida, de acordo com uma combinação que tinham feito com a Sicília; preço que era certamente considerado como o preço moderado e razoável, ou seja, o preço médio de con-

trato desses tempos; e que equivale a cerca de vinte e um xelins por medida de oito alqueires. Vinte e oito xelins por medida de oito alqueires era, antes destes últimos anos de escassez, o preço corrente de contrato do trigo inglês, que é de qualidade inferior ao siciliano, e que se vende geralmente por um preço inferior no mercado europeu. O valor da prata nesses tempos antigos devia estar na proporção inversa de três para quatro em relação ao seu valor atual; ou seja, três onças de prata compravam então a mesma quantidade de trabalho ou de bens do que quatro onças de prata nos nossos dias. Quando lemos pois em Plínio que Seio[19] comprou um rouxinol branco para dar de presente à Imperatriz Agripina por seis mil sestércios, o que equivale a cerca de cinqüenta libras da nossa moeda atual; e que Asínio Célere[20] comprou um mugem vermelho por oito mil sestércios, o que equivale a cerca de sessenta e seis libras, treze xelins e quatro dinheiros da nossa moeda atual, esses preços extravagantes equivalem na realidade a cerca de menos um terço do que o seu valor nominal. O preço real, a quantidade de trabalho e de subsistência que foram dados por esses bens, era de cerca de menos um terço do que aquilo que esse preço nominal representa para nós em nossos dias. Seio deu pelo rouxinol o valor de uma quantidade de trabalho e de subsistência igual àquela que 66 libras, 13 xelins e 4 dinheiros comprariam em nossos dias; e Asínio Célere deu pelo mugem vermelho o preço de uma quantidade de trabalho ou bens igual àquela que 88 libras, 17 xelins e 9 1/3 dinheiros comprariam hoje em dia. A causa desses preços extravagantes não foi tanto a abundância da prata, como antes a abundância de trabalho e subsistência de que esses romanos dispunham, para além do que necessitavam para seu próprio uso. A quantidade de prata de que dispunham era muito inferior àquela pela qual poderiam hoje em dia trocar essas mesmas quantidades de trabalho e subsistência.

Segunda espécie

A segunda espécie de produção bruta cujo preço sobe acompanhando o progresso dos melhoramentos é aquela que o trabalho humano consegue multiplicar em proporção com a procura. Consiste em todas as plantas e animais úteis que, nos países por cultivar, a natureza produz com tão profusa abundância que pouco ou nenhum valor têm, e que, à medida que o cultivo progride, cedem o lugar a outras produções mais lucrativas. Durante um período longo do progresso dos melhoramentos, a quantidade desses bens vai sempre diminuindo, enquanto que, por outro lado, a procura dos mesmos vai constantemente aumentando. O seu valor real, ou quantidade real de trabalho que podem comprar ou de que podem dispor, sobe gradualmente, até que se torna tão elevado que se equipara ao de todas as outras produções lucrativas que o trabalho humano pode extrair das terras mais férteis e melhor cultivadas. Uma vez atingido esse nível, o preço de tais produções não pode subir mais. Caso subisse mais, seriam dedicadas mais terras e mais trabalho ao cultivo desses produtos, a fim de que a sua quantidade aumentasse.

[19] Plínio. Livro X. cap. 29. (N. do A.)
[20] Plínio. Livro IX. cap. 17. (N. do A.)

Quando o preço do gado, por exemplo, sobe tanto que se torna tão lucrativo dedicar as terras ao cultivo de alimento para o gado como ao de alimento para os homens, esse preço não pode subir mais. Caso subisse mais, mais terras de trigo seriam convertidas em pastagens. O progresso da lavoura, que faz diminuir a quantidade de pastos naturais, diminui a quantidade de carne de talho que o país produz naturalmente, sem trabalho ou cultivo, fazendo simultaneamente com que aumente o número das pessoas que têm quer trigo, quer, o que é o mesmo, o preço do trigo para trocar por outras coisas, pelo que a procura de carne aumenta tambem cultivadas ao cultivo do alimento para o gado como dedicá-las ao cultivo do gradualmente até que se torne tão lucrativo dedicar as melhores terras e as mais bem cultivadas ao cultivo do alimento para o gapo como dedicá-las ao cultivo do trigo. Mas só num estádio já bastante avançado do progresso dos melhoramentos a superfície dos campos lavrados se torna suficientemente grande para fazer com que o preço do gado atinja esse nível elevado; e até que atinja esse nível elevado o preço do gado subirá continuamente, pelo menos num país em vias de progredir. Em algumas partes da Europa o preço do gado ainda não atingiu talvez esse nível. Não atingira esse nível em parte alguma da Escócia anteriormente à união com a Inglaterra. Caso o gado escocês continuasse a ser exclusivamente vendido no mercado da Escócia, país em que a quantidade de terra que não pode ser utilizada para outras finalidades que não para a da criação de gado é muito grande proporcionalmente à que pode ser utilizada para outras finalidades, nunca teria sido talvez possível que o preço do gado subisse a um nível suficientemente elevado para que se tornasse lucrativo cultivar terras para produzir alimento para esse gado. Na Inglaterra, como o dissemos já, o preço do gado parece ter atingido nos arredores de Londres esses valores elevados no início do século passado; só muito mais tarde subiu a tal preço nos condados mais remotos; e talvez que, em algumas dessas regiões, não tenha ainda atingido tal preço. De todas as substâncias diferentes que compõem esta segunda espécie de produção bruta, o gado é talvez aquela cujo preço atinge mais depressa o referido nível, em conseqüência do progresso dos melhoramentos.

Antes que o preço do gado atinja este nível, afigura-se-nos que só dificilmente será cultivada a maior parte das terras de um país, até mesmo daquelas que são aptas para outras culturas. Em todas as explorações demasiado afastadas das cidades para que seja possível levar estrume destas para aquelas, ou seja, na maior parte do campo de qualquer grande país, a quantidade de terra bem cultivada será sempre proporcional à quantidade de estrume que a própria exploração produz; a qual será por sua vez proporcional à quantidade de gado mantida por essa exploração. A terra é estrumada quer pondo o gado a pastar nela, quer alimentando-o no estábulo e levando o estrume para o campo. Mas, a menos que o preço do gado seja suficientemente elevado para pagar tanto a renda como o lucro da terra cultivada, o agricultor não pode pôr o gado a pastar nela; e ainda menos pode alimentá-lo no estábulo. O gado só pode ser alimentado no estábulo com a produção de terras melhoradas e cultivadas; porque a recolha da produção dispersa e escassa das terras não cultivadas exigiria demasiado trabalho, tornan-

do-se muito dispendiosa. Se o preço do gado não for pois suficientemente elevado para pagar a produção da terra melhorada e cultivada, na qual é posto a pastar, esse preço muito menos poderá pagar essa produção no caso desta ter de ser colhida no campo e transportada para o estábulo, à custa de muito trabalho adicional. Em tais circunstâncias, não pode ser criado no estábulo mais gado do que aquele que é indispensável para a lavoura. Esse número de cabeças de gado não produz porém uma quantidade de estrume suficiente para manter constantemente em boas condições todas as terras que pode trabalhar. Como o estrume que fornece é insuficiente para toda a exploração, será naturalmente reservado para as terras onde pode ser aplicado com maior vantagem ou com menor dificuldade; as mais férteis, ou as que se encontram nas proximidades da sede da exploração. Essas terras são pois permanentemente mantidas em boas condições e aptas para o cultivo. O resto das terras, ou a maior parte delas, permanecerá por cultivar, produzindo apenas um magro pasto, que chega à justa para manter em vida algumas cabeças de gado magras e esfomeadas; pois a exploração, não dispondo embora de um número de cabeças de gado suficiente para o cultivo de todas as suas terras, possui geralmente mais do que aquelas que seriam indispensáveis para a sua produção real. Uma parte desta terra baldia, depois de ser assim aproveitada com pastagem durante uns seis ou sete anos, será talvez lavrada, produzindo uma ou duas colheitas fracas de aveia de má qualidade, ou de qualquer outro cereal pobre, ficando depois disso completamente exausta; deixa então novamente de ser cultivada, servindo de pastagem como antes, e outra parte será então lavrada da mesma forma, até ficar também exausta e voltar ao pousio. Era esse o sistema de cultivo geralmente adotado nas terras baixas da Escócia antes da união com a Inglaterra. As terras que eram constantemente mantidas em boas condições e bem estrumadas raramente excediam um terço ou um quarto da superfície da exploração, e por vezes nem chegavam a perfazer um quinto ou um sexto da mesma. As outras terras nunca eram estrumadas, mas uma determinada porção delas era cultivada e esgotada regularmente e por turnos. Sendo cultivadas neste sistema, até as terras da Escócia que podiam produzir bem se fossem bem tratadas tinham produções muito inferiores àquelas que poderiam render. Por muito desvantajoso que tal sistema nos possa parecer, o baixo preço do gado na Escócia anteriormente à união tornava-o inevitável. Se continua prevalecente em grande parte do país, apesar da grande subida que se registrou no preço do gado, o fato deve-se talvez em alguns casos à ignorância e apego aos velhos costumes, mas na maioria dos casos é conseqüência dos obstáculos inevitáveis que surgem no decurso natural dos acontecimentos ao estabelecimento de um sistema melhor: em primeiro lugar, a pobreza dos rendeiros, que não tiveram ainda tempo para adquirir gado em quantidade suficiente para cultivar melhor as suas terras, pois a mesma subida de preço que lhes tornaria mais vantajosa a manutenção que um maior número de cabeças de gado dificulta-lhes, por outro lado, essa aquisição; e, em segundo lugar, o fato de não terem ainda tido tempo para preparar suas terras para a manutenção desse maior número de cabeças de gado, caso as pudessem adquirir. O aumento do número das cabeças de gado e o melhoramento da

terra são dois acontecimentos que se têm de dar simultaneamente, nenhum deles podendo antecipar muito o outro. Sem que haja um aumento do número das cabeças de gado não pode haver qualquer melhoramento da terra, mas o aumento do número das cabeças de gado só é possível depois da terra ter sido muito melhorada; pois de outra maneira esta não as poderia manter. Esses obstáculos naturais ao estabelecimento de um sistema melhor só podem ser removidos depois de um longo período de frugalidade e trabalho; e só ao fim de meio século ou talvez mesmo de um século é que o antigo sistema, que a pouco e pouco vai desaparecendo, será completamente abolido em todas as partes do país. De todas as vantagens comerciais que a Escócia tirou da união com a Inglaterra, esta subida do preço do gado foi talvez a maior. Não só fez subir o valor de todas as terras das terras altas, como constitui talvez a principal causa do progresso das terras baixas.

Em todas as novas colônias, a grande quantidade de terras por cultivar, que durante muitos anos não podem ser utilizadas para outra finalidade que não a da alimentação do gado, em breve faz com que este se torne muito abundante, e em todas as coisas a grande barateza é conseqüência necessária da grande abundância. Se bem que todo o gado das colônias européias da América tenha sido originalmente para lá levado da Europa, em breve se multiplicou tanto e se tornou tão pouco valioso que até os cavalos passaram a ser selvagens, vagueando pelos bosques sem que ninguém os reclamasse, por não valer a pena. Só muito tempo depois da fundação dessas colônias é que se tornará novamente rendoso alimentar aí o gado com a produção das terras cultivadas. As mesmas causas, ou seja, a falta de estrume e a desproporção entre o número de cabeças de gado utilizadas no cultivo das terras e a dimensão das terras a cujo cultivo esse gado se destina, acabarão provavelmente por ter o efeito de introduzir nessas colônias o mesmo sistema de agricultura que continua a prevalecer em muitas partes da Escócia. O Sr. Kalm, um viajante sueco, quando descreve o tipo de agricultura praticada em algumas das colônias inglesas da América do Norte, tal como a viu em 1749, diz-nos que nela se manifestam as características da nação inglesa, que com tão grande habilidade pratica os vários ramos da agricultura. Quase não fabricam estrume para os seus campos de trigo, diz-nos; mas, quando um campo foi completamente esgotado por colheitas sucessivas, desbravam e cultivam um novo campo; e quando esse se esgota também, passam a um terceiro. O gado vagueia pelos bosques e pelos campos não cultivados, passando muita fome; pois extirpou há muito todas as ervas anuais, pastando-as no início da primavera, antes de terem tempo de florir e de deitar as sementes.[21] As ervas anuais eram, segundo parece, as melhores ervas naturais dessa parte da América do Norte; quando os europeus aí se estabeleceram, costumavam ser muito densas, atingindo de três a quatro pés de altura. Uma porção de terreno que, na época em que este autor escrevia, podia manter apenas uma vaca, mantinha antigamente quatro, cada

[21] Kalm, *Viagens*, Volume I, págs. 343-344. (N. do A.)

uma das quais teria dado quatro vezes a quantidade de leite que essa única vaca agora fornecia, segundo lho tinham garantido. A pobreza da pastagem ocasionara, na sua opinião, a degradação do gado, que degenerara sensivelmente de uma para outra geração. Assemelhavam-se provavelmente a essa raça degenerada que encontrávamos por todo o lado na Escócia há trinta ou quarenta anos, e que foi agora tão melhorada na maior parte das terras baixas, não tanto porque a raça seja outra, se bem que se tenha recorrido em alguns lugares a esse expediente, mas sim porque os animais são mais bem alimentados.

Se bem que só num estádio já tardio do progresso dos melhoramentos o gado atinja um preço tal que se torne lucrativo dedicar as terras ao cultivo de alimento para ele; no entanto, de todas as partes que compõem esta segunda espécie de produção bruta, é o gado a primeira a atingir esse preço; porque, até que o atinja, parece impossível que os melhoramentos se aproximem desse grau de perfeição que é hoje o deles em muitas partes da Europa.

Se o gado é uma das primeiras partes desta espécie de produção bruta a atingir o referido preço, a caça grossa é talvez das últimas a atingi-lo. O preço da caça grossa na Inglaterra, por muito elevado que nos pareça, está muito longe de compensar as despesas de um parque de gamos, como o sabem todos aqueles que têm alguma experiência na alimentação de gamos. Caso assim não fosse, a criação de gamos passaria a ser feita nas explorações agrícolas, tal como se criavam no tempo dos antigos romanos os passarinhos chamados Turdi. Varrão e Columella asseguram-nos de que se tratava de artigo muito lucrativo. Parece ser igualmente compensadora a criação de hortulanas, pássaros de arribação que chegam magros ao país, tal como essa criação é praticada em muitas partes da França. Se a caça grossa continuar a ser apreciada como alimento, e se a riqueza e o luxo aumentarem na Grã-Bretanha na mesma proporção que ultimamente se tem verificado, o preço da caça grossa subirá provavelmente ainda mais.

Entre o estádio do progresso dos melhoramentos durante o qual um artigo tão necessário como o gado atinge o preço em causa, e aquele em que se verifica o mesmo aumento no preço de um artigo tão supérfluo como a caça grossa, medeia um longo intervalo, no decurso do qual muitas outras espécies de produções brutas atingem gradualmente o seu preço mais elevado, umas mais cedo, outras mais tarde, de acordo com circunstâncias de ordem vária.

Por exemplo, em todas as explorações agrícolas é possível manter alguma criação com os desperdícios do celeiro e dos estábulos. Essa criação, alimentada com algo que de outra maneira se perderia, não dá despesas; e, como não custa quase nada ao agricultor, este pode vendê-la muito barato. Quase tudo o que essa venda lhe rende é lucro líquido, e o preço da criação não desce nunca tão baixo que o leve a renunciar a alimentar esse número de bicos. Em países pouco cultivados, e portanto pouco populosos, a criação assim obtida chega em geral amplamente para suprir a procura existente. Nesse estado de coisas a criação é tão barata como a carne de talho, ou como qualquer outro tipo de alimento de origem animal. A quantidade total de bicos que a exploração produz desta maneira, ou seja, sem incorrer em despesas, é sempre muito menor do que a quantidade total

de carne de talho nela criada; e em tempos de riqueza e luxo um produto raro, em igualdade de méritos, é sempre preferido a um produto abundante. À medida que a riqueza e o luxo aumentam, em conseqüência do progresso dos melhoramentos, o preço da criação eleva-se pois gradualmente acima do da carne, até que se torna finalmente tão elevado, que passa a ser rendoso cultivar terra para a alimentar. Uma vez atingido esse nível, o preço da criação não pode subir mais. Caso subisse mais, outras terras seriam dedicadas a essa finalidade. Em várias províncias da França a criação de aves de capoeira é considerada como um artigo importante da economia rural, suficientemente rendoso para que o agricultor cultive uma quantidade considerável de milho e aveia para as alimentar. Um agricultor com uma exploração média tem freqüentemente no pátio da exploração quatrocentos bicos. Na Inglaterra, a criação de aves de capoeira não parece por enquanto ter atingido essa importância. A criação é no entanto mais cara na Inglaterra do que na França, pois a Inglaterra importa da França uma quantidade importante de bicos. No decurso do progresso dos melhoramentos, o período em que cada um dos vários tipos de alimento de origem animal atinge o seu preço máximo é naturalmente aquele que precede imediatamente a prática generalizada do cultivo da terra para o alimento do mesmo. Durante algum tempo e até que essa se generalize, a escassez causará necessariamente uma subida de preço. Depois da sua generalização, são geralmente descobertos novos métodos de alimentação, que permitem ao agricultor criar numa mesma quantidade de terreno uma quantidade muito maior dessa mesma espécie de alimento animal. A abundância não só o obriga a vender mais barato, como ainda, em conseqüência desses melhoramentos, se lhe torna possível vender mais barato; pois, se o não pudesse fazer, essa abundância não seria de longa duração. Foi provavelmente dessa forma que a introdução de trevo, nabos, cenouras, couves, etc., na alimentação do gado contribui para fazer baixar o preço da carne de talho no mercado de Londres para preços inferiores aos que eram praticados no início do século passado.

O porco, que se alimenta de desperdícios e que devora vorazmente muitas coisas rejeitadas pelos outros animais úteis, é de início criado para as aproveitar, como acontecia com a criação. Enquanto o número de animais dessa espécie que podem ser criados com pouca ou nenhuma despesa é suficiente para suprir a procura, esta qualidade de carne de talho vende-se no mercado a um preço muito inferior ao de qualquer outra. Mas quando a procura aumenta, ultrapassando a oferta deste tipo, e quando se torna necessário cultivar alimento para criar e engordar porcos, tal como se pratica em relação às outras espécies de gado, o preço sobe também necessariamente, tornando-se proporcionalmente mais alto ou mais baixo do que o dos outros tipos de carne de talho, de acordo com a natureza do país e o estado da sua agricultura, fatores em função dos quais se torna ou não mais barato criar aí porcos do que outro gado. Na França, o preço do porco é, segundo o Sr. Buffon, quase igual ao da vaca. Na maior parte da Grã-Bretanha é presentemente mais elevado.

A grande subida do preço do porco como da criação na Grã-Bretanha tem sido freqüentemente atribuída à diminuição do número dos pequenos agriculto-

res; acontecimento que, na maior parte da Europa, tem precedido imediatamente o progresso dos melhoramentos e do cultivo, mas que contribuiu talvez simultaneamente para fazer subir o preço desses artigos mais e mais depressa do que teriam subido de outra maneira. Assim como a mais pobre das famílias pode freqüentemente manter um cão ou um gato sem incorrer em despesas suplementares, também os mais pequenos agricultores podem geralmente manter alguns bicos ou uma porca e alguns porcos com uma despesa mínima. Os poucos desperdícios da sua mesa, o leite desnatado e o soro fornecem a esses animais uma parte da sua alimentação, encontrando eles mesmos o resto nos campos das vizinhanças, sem que causem prejuízo de maior a ninguém. Quando o número desses pequenos agricultores diminuiu, a quantidade dos animais criados com pouca ou nenhuma despesa diminuiu também em grande medida, pelo que o seu preço deve ter subido mais cedo e mais depressa do que teria subido de outra maneira. No entanto, com o progresso dos melhoramentos esse preço teria subido mais cedo ou mais tarde até atingir o valor máximo a que pode subir; ou o preço que paga o trabalho e a despesa necessários para cultivar a terra que lhes fornece o alimento ao mesmo nível a que estes são pagos pela maior parte das outras terras cultivadas.

A transformação do leite, tal como a criação de porcos e de aves de capoeira, de início é geralmente feita como um aproveitamento. O gado necessariamente mantido na exploração produz mais leite do que o que é indispensável para satisfazer as necessidades das crias e da família do agricultor; grande parte desse leite é produzido numa mesma estação. Mas de todas as produções da terra o leite é talvez a mais perecível. Na estação quente, que é aquela em que mais abunda, conserva-se no máximo durante vinte e quatro horas. Transformando-o em manteiga fresca, o agricultor consegue conservá-lo durante uma semana; transformando-o em manteiga salgada, conserva-o durante um ano; e transformando-o em queijo, conserva-o durante vários anos. Uma parte desses produtos é reservada para o consumo da sua família. O resto é colocado no mercado, para ser vendido ao melhor preço que por esses produtos for possível obter, e que não é nunca tão baixo que o leve a não enviar para aí o excedente que não pode ser consumido pela sua família. Se esse preço for muito baixo, a transformação do leite será feita em muito más condições e com muita porcaria, pois o agricultor há de achar que não vale a pena reservar uma divisão ou uma construção para esse efeito, procedendo a essa transformação no meio da porcaria e do fumo da sua própria cozinha; era assim que essa transformação era feita na maior parte das explorações agrícolas da Escócia aqui há trinta ou quarenta anos, e assim continua a ser feita ainda em muitas delas. As mesmas causas que fazem gradualmente subir o preço da carne de talho, a saber, o aumento da procura e, em conseqüência do melhoramento do país, a diminuição da quantidade que pode ser mantida com pouca ou nenhuma despesa, contribuem igualmente para aumentar a produção dos produtos derivados do leite, cujo preço se relaciona naturalmente com o da carne de talho, ou com a despesa feita com a alimentação do gado. O aumento do preço permite pagar mais trabalho, cuidados e limpeza. A transfor-

mação do leite passa a ter maior interesse para o agricultor, e a qualidade da produção melhora gradualmente. O preço acaba por se tornar tão elevado que passa a valer a pena dedicar algumas das terras mais férteis e melhor cultivadas ao cultivo de alimento para o gado leiteiro; e quando esse preço atingiu tal nível, não pode subir mais. Parece ter atingido esse nível na maior parte da Inglaterra, onde muitas terras boas são correntemente utilizadas para esse propósito. A não ser nas vizinhanças de algumas cidades maiores, não parece ter atingido esse nível em parte nenhuma da Escócia, onde os agricultores raramente dedicam muita terra ao cultivo de alimento para o gado leiteiro. Embora o preço dos produtos leiteiros tenha subido muito nestes últimos anos, deve ser ainda demasiado baixo para o permitir. A inferioridade da qualidade desses produtos, comparados com os ingleses, é tão grande como a diferença de preço que existe entre uns e outros. Essa inferioridade da qualidade é no entanto provavelmente um efeito do baixo preço, e não a sua causa. Ainda que a qualidade fosse muito melhor, a maior parte da quantidade total desses produtos que é colocada no mercado não podia, nas circunstâncias atuais desse país, ser vendida por melhor preço, segundo me informam; e o preço atual não poderia provavelmente pagar a despesa em terra e trabalho indispensável para a produção de uma qualidade muito melhor. Na maior parte da Inglaterra, e não obstante a superioridade dos preços aí praticados para os produtos leiteiros, estes não são considerados como um aproveitamento mais lucrativo da terra do que a cultura de trigo ou a criação de gado, os dois objetivos principais da agricultura. Na maior parte da Escócia a produção leiteira nem sequer deve ser tão lucrativa como essas duas outras atividades.

Não há nenhum país que possa alguma vez cultivar e melhorar tão completamente a totalidade das suas terras que o preço de todos os produtos que o trabalho do homem se vê obrigado a extrair delas atinja um nível suficientemente elevado para pagar a despesa de um melhoramento e cultivo completos. Para que tal se verifique, o preço de cada produção tem de ser suficiente, em primeiro lugar, para pagar a mesma renda que as boas terras de trigo, uma vez que é por essa que se regulam as rendas da maior parte das outras terras cultivadas; e, em segundo lugar, para pagar o trabalho e a despesa do agricultor por tão bom preço como o pagam geralmente as boas terras de trigo; ou, por outras palavras, para repor, com os lucros correntes, o capital de exploração que ele empregou. Esta subida do preço de todas as produções tem evidentemente de preceder o melhoramento e o cultivo da terra destinada a essa produção. O lucro é a finalidade última de todos os melhoramentos, e estes não poderiam merecer esse nome caso resultassem numa perda. Se se melhorar porém uma terra destinada a uma produção cujo preço não chega para cobrir essas despesas, a conseqüência necessária desse melhoramento será uma perda. Se o melhoramento e o cultivo completo de um país constitui, como é o caso, o maior de todos os beneficiamentos públicos, essa subida do preço de todas as diferentes espécies de produção bruta não deve pois ser considerada como uma calamidade pública, mas antes como o antecedente e acompanhamento necessários desse maior de todos os beneficiamentos públicos.

Essa subida no preço nominal ou preço em dinheiro de todas as diferentes espécies de produção bruta tem sido um efeito não de qualquer degradação no

valor da prata, mas antes de uma subida do seu preço real. Passaram a valer não só uma maior quantidade de prata, como ainda uma maior quantidade de trabalho e subsistência do que aquelas que anteriormente valiam. Da mesma maneira que se torna necessária uma maior quantidade de trabalho e subsistência para as colocar no mercado, também representam ou valem, depois de aí colocadas, uma maior quantidade de um e outra.

Terceira espécie

A terceira e última espécie de produção bruta cujo preço sobe naturalmente com o progresso dos melhoramentos é aquela em relação à qual a eficácia do trabalho humano, ao tentar aumentar a sua quantidade, é quer limitada, quer pouco certa. Se bem que o preço real desta espécie de produção bruta tenda naturalmente a aumentar com o progresso dos melhoramentos, no entanto, na medida em que acidentes vários contribuem para tornar os esforços do trabalho humano mais ou menos bem sucedidos no aumento da quantidade das mesmas, esse preço pode por vezes baixar, por vezes manter-se igual em períodos diferentes do progresso dos melhoramentos, e por vezes subir mais ou menos no decurso do mesmo período.

Há algumas espécies de produção bruta a que a natureza conferiu uma qualidade como que de apêndices de outras espécies de produção; de tal modo que a quantidade de uma que um país pode produzir é necessariamente limitada pela da outra. A quantidade de lã ou de peles em bruto, por exemplo, que qualquer país produz é necessariamente limitada pelo número de cabeças de gado de vários tipos que esse país mantém. O estádio de progresso em que esse país se encontra e a natureza da sua agricultura determinam necessariamente esse número.

As mesmas causas que, no decurso do progresso dos melhoramentos, fazem gradualmente subir o preço da carne de talho deveriam exercer o mesmo efeito sobre os preços da lã e das peles em bruto, fazendo subir o seu preço quase na mesma proporção. Seria provavelmente o caso, se o mercado para estas últimas produções se não confinasse, nos princípios rudes do melhoramento, dentro de limites mais estreitos que o da primeira. Ora, a extensão dos respectivos mercados é geralmente muito diferente.

O mercado da carne de talho confina-se geralmente ao país que a produz. A Irlanda e algumas partes da América Britânica mantêm um comércio considerável de carnes salgadas; são porém, segundo o creio, os únicos países do mundo comercial que praticam esse tipo de comércio, exportando para outros países uma parte considerável de sua carne de talho.

O mercado de lã e das peles em bruto, pelo contrário, raramente se confina, nos princípios rudes do melhoramento, ao país que as produz. Podem ser facilmente transportadas para países distantes, a lã sem qualquer preparação, e as peles em bruto com muito pouca; e como constituem a matéria-prima de várias manufaturas, a indústria de outros países pode criar uma procura para esses produtos, se bem que esta não exista no país que os produz.

Em países mal cultivados, e portanto pouco habitados, o preço das lãs e das peles é sempre mais proporcional ao do animal inteiro do que em países onde a

procura de carne é maior, em conseqüência do progresso dos melhoramentos e do crescimento da população. O Sr. Hume observa que, no tempo dos saxões, a lã de carneiro era avaliada em dois quintos do valor do animal inteiro, proporção muito superior à do seu valor atual. Em algumas províncias da Espanha o carneiro é freqüentemente morto apenas para aproveitar a lã e o sebo, segundo ouvi dizer. A carcaça fica muitas vezes a apodrecer no chão, sendo devorada pelos animais e aves de rapina. Se tal acontece por vezes na Espanha, no Chile, em Buenos Aires e em muitas outras partes da América Espanhola, o caso é freqüente, pois o gado é aí constantemente abatido para aproveitar tão-só as peles e o sebo. O mesmo acontecia quase constantemente em Hispaniola, quando essa região era infestada pelos piratas, e antes do estabelecimento das plantações francesas (que hoje abrangem quase todo o território costeiro da metade ocidental da ilha), que deram origem a um progresso dos melhoramentos e ao crescimento da população desse território, o que conferiu maior valor ao gado dos espanhóis, que continuam a possuir não só a parte oriental da costa, como toda a região interior e montanhosa do país.

Se bem que, com o progresso dos melhoramentos e o crescimento da população, o preço do animal inteiro suba necessariamente, o preço da carcaça será no entanto muito mais afetado por essa subida do que o da lã e da pele. O mercado para a carcaça, que num estádio primitivo da sociedade se confina sempre ao país que a produz, tornar-se-á necessariamente mais extenso com o progresso dos melhoramentos e o crescimento da população desse país. Mas dado que o mercado da lã e das peles de qualquer país, até mesmo do mais primitivo, abrange todo o mundo comercial, não pode aumentar da mesma maneira. O estado de todo o mundo comercial só raramente poderá ser muito afetado pelo progresso de um determinado país; e o mercado para esses bens continuará depois de efetuados esses melhoramentos a ser o mesmo ou quase o mesmo que anteriormente. Tornar-se-á provavelmente um pouco mais extenso em conseqüência deles, se os acontecimentos seguirem o seu curso natural; sobretudo se acaso vierem a tornar-se florescentes nesse país as manufaturas de que esses bens constituem a matéria-prima, pois o mercado aproximar-se-á mais do local de produção, se bem que se não torne talvez muito mais extenso; e o preço dessas matérias-primas poderá aumentar no valor da despesa anteriormente feita com o seu transporte para países distantes. Se bem que não aumente portanto na mesma proporção do da carne de talho, aumentará provavelmente um pouco, e pelo menos não baixará nunca.

Na Inglaterra, no entanto, e apesar do estado florescente em que aí se encontra a manufatura da lã, o preço da lã inglesa desceu consideravelmente desde os tempos de Eduardo III. Existem muitos registros da época que nos demonstram que no reinado desse príncipe (por volta dos meados do século XIV, ou cerca de 1339) o preço considerado médio e moderado da medida de vinte e oito libras de lã inglesa, ou *tod,* era avaliado nunca em menos de dez xelins no dinheiro desses tempos,[22] contendo cada vinte dinheiros uma onça de prata, ou no total seis

[22] Vide Smith, *Memórias da Lã,* Volume I, caps. 5 a 7; e também Volume II, cap. 176. (N. do A.)

onças de prata, o que equivale a cerca de trinta xelins da nossa moeda atual. Ora, nos nossos dias, vinte e um xelins por *tod* é já considerado um bom preço para a lã inglesa de muito boa qualidade. O preço em dinheiro da lã nos tempos de Eduardo III estava pois para o preço atual da lã numa proporção de dez para sete. A superioridade de seu preço real era ainda maior. Considerando que o preço da medida de oito alqueires era de seis xelins e oito dinheiros, dez xelins seriam nesses tempos recuados o preço de doze alqueires de trigo. Ao preço atual de vinte e oito xelins por medida de oito alqueires, vinte e um xelins equivalem hoje em dia ao preço de apenas seis alqueires. A proporção entre os preços reais dos tempos antigos e modernos era pois de doze para seis, ou de dois para um. Nesses tempos antigos um *tod* de lã compraria o dobro da subsistência do que nos dias de hoje; e conseqüentemente também o dobro da quantidade de trabalho, caso a remuneração real do trabalho fosse a mesma em ambas as épocas.

A degradação do valor tanto nominal como real da lã nunca se teria verificado caso os acontecimentos tivessem seguido o seu curso normal. Constitui pois o efeito da violência e do artifício: em primeiro lugar, da proibição absoluta de exportar a lã inglesa; em segundo lugar, da autorização de importar a da Espanha isento de direitos; em terceiro lugar, da proibição de exportar a da Irlanda para qualquer outro país que não a Inglaterra. Em conseqüência desses regulamentos,o mercado da lã inglesa não só se não tornou mais extenso em conseqüência do progresso do melhoramento da Inglaterra, como ainda se passou a confinar ao mercado interno, onde a lã inglesa sofre a concorrência da lã importada de vários outros países, e onde a lã da Irlanda é forçada a fazer-lhe concorrência. Como as manufaturas de lã da Irlanda são tanto quanto possível desencorajadas, dentro dos limites da justiça, os irlandeses não podem trabalhar no seu país mais do que uma pequena parte de sua própria lã, vendo-se portanto obrigados a enviar uma percentagem maior da mesma para a Grã-Bretanha, único mercado que lhes está aberto.

Não me foi possível encontrar registros autênticos relativos ao preço das peles em bruto em tempos antigos. A lã era geralmente entregue ao rei na qualidade de subsídio, e o valor atribuído a esse subsídio elucida-nos até certo ponto quanto ao seu preço corrente. Mas não parece ter sido esse o caso em relação às peles em bruto. Fleetwood dá-nos porém, com base num registro de 1425, de um negócio levado a cabo entre o prior de Burcester Oxford e um dos seus cônegos, os preços que se seguem, relativos a essa ocasião particular: cinco peles de boi a doze xelins; cinco peles de vaca a sete xelins e três dinheiros; trinta e seis peles de carneiros de dois anos a nove xelins; dezesseis peles de vitelo a dois xelins. Em 1425, dez xelins continham aproximadamente a mesma quantidade de prata do que vinte e quatro xelins da nossa moeda atual. Uma pele de boi valia pois a mesma quantidade de prata contida em quatro xelins e quatro quintos da nossa moeda atual. O seu preço nominal era pois bastante inferior ao que é o seu na nossa época. Mas estando o trigo ao preço de seis xelins e oito dinheiros a medida de oito alqueires, doze xelins comprariam nessa época catorze alqueires e quatro quintos de um alqueire de trigo, que custariam hoje em dia, que o trigo esta pelo

preço de três xelins e seis dinheiros o alqueire, a quantia de cinqüenta e um xelins e quatro dinheiros. Uma pele de trigo comprava poois nessa época a mesma quantidade de trigo que dez xelins e três dinheiros comprariam hoje em dia. O seu valor real era pois equivalente a dez xelins e três dinheiros da nossa moeda atual. Nesses tempos antigos em que o gado passava fome durante a maior do inverno, os animais não podiam ser de grande tamanho. A pele de um boi que pese quatro de dezesseis libras é hoje em dia considerada de bom tamanho; mas nesses tempos antigos seria certamente considerada muito boa. Mas à meia coroa por *stone,*[23] preço que neste momento (fevereiro de 1773) me dizem ser o preço corrente, uma pele dessas custaria apenas dez xelins. Se bem que o seu preço nominal seja pois hoje em dia mais elevado do que o era em tempos antigos, o seu preço real, ou quantidade real de subsistência que pode comprar ou de que pode dispor, é na realidade um pouco inferior. O preço das peles de vaca que o registro acima referido menciona é proporcional ao das peles de boi. O das peles de carneiro é proporcionalmente bastante superior. Foram provavelmente vendidas com a lã. A das peles de vitela é, pelo contrário, proporcionalmente muito inferior ao dos nossos tempos. Nos países onde o preço do gado é muito baixo, não vale a pena manter em vida muitos vitelos para aumentar o número de cabeças de gado, e estes são portanto mortos em muito novos; era esse o caso na Escócia há vinte ou trinta anos. Poupa-se assim o leite, pois o preço do gado não compensa o gasto do leite na sua alimentação. As peles desses animais não servem portanto para quase nada.

O preço das peles em bruto é hoje em dia muito mais baixo do que o era há alguns anos, provavelmente devido ao fato de terem sido abolidos os direitos alfandegários que incidiam sobre as peles de foca, e também ao de ter sido autorizada por um tempo limitado a importação de peles em bruto da Irlanda e das plantações com isenção de direitos alfandegários, medida que data de 1769. Se considerarmos a média dos preços deste século, o preço real das peles tem sido provavelmente um pouco mais elevado do que o era nesses tempos antigos. A natureza desse bem não permite que seja transportado com tanta facilidade como a lã para mercados distantes. Altera-se mais com os processos de conservação. Uma pele salgada é considerada inferior a uma pele fresca, vendendo-se por um preço inferior. Essa circunstância faz naturalmente descer o preço das peles em bruto produzidas por um país que as não manufatura, mas que é obrigado a exportá-las; fazendo por outro lado subir o das que são produzidas por um país que as manufatura. Manifesta-se assim uma tendência para a descida do preço das peles nos países bárbaros, e para uma subida nos países melhorados e manufatores. O preço das peles deve pois ter sido mais baixo nos tempos antigos e mais alto nos tempos modernos. Os nossos tanoeiros não têm além disso sido tão bem sucedidos como os nossos fabricantes de panos na tentativa de convencerem a sabedoria da nação de que a segurança do país depende da prosperidade da sua própria manufatura. Têm sido conseqüentemente muito menos favorecidos. A

[23] Unidade de peso correspondente a 14 libras. (N. do E.)

exportação das peles em bruto tem sido proibida, e declarada prejudicial; mas a importação de peles de países estrangeiros está sujeita a direitos alfandegários; e se bem que esses direitos tenham sido abolidos para as peles importadas da Irlanda e das plantações (pelo tempo limitado de cinco anos apenas), no entanto a Irlanda não foi obrigada a vender no mercado da Grã-Bretanha todos os seus excedentes de peles, ou aquelas que não são manufaturadas no país. As peles do gado mais vulgar foram há poucos anos incluídas na lista dos produtos que as plantações não podem mandar senão à mãe-pátria; mas o comércio da Irlanda não tem sido neste particular oprimido dessa forma, a fim de proteger as manufaturas da Grã-Bretanha.

Todo e qualquer regulamento que tenha como finalidade a redução do preço quer da lã, quer das peles em bruto, para valores inferiores àqueles que seriam naturalmente os seus, tende sempre, num país melhorado e bem cultivado, a fazer subir o preço da carne de talho. O preço do gado tanto grosso como miúdo, alimentado em terras melhoradas e cultivadas, tem de ser suficientemente elevado para pagar a renda e o lucro que o proprietário e o rendeiro têm razões para esperar de terras melhoradas e cultivadas. Caso o não seja, em breve o gado deixará de ser assim alimentado. A parte do preço que não é obtida pela lã ou pela pele tem de ser obtida pela carcaça. A maneira como esse preço total se divide pelas várias partes do animal é indiferente tanto para o proprietário como para o agricultor, desde que recebam essa totalidade. Num país melhorado e bem cultivado, os seus interesses de proprietários e de agricultores não são lesados por esses regulamentos, se bem que os seus interesses de consumidores o possam ser, devido à subida do preço dos alimentos. Num país por melhorar e por cultivar, onde a maior parte das terras não pode ser aproveitada para outra finalidade que não para a alimentação do gado, e onde a lã e a pele constituem a parte mais valiosa do animal, o caso seria já diferente. Os seus interesses como proprietários e como agricultores seriam então muito lesados por esses regulamentos, e os seus interesses como consumidores muito pouco afetados. A descida do preço da lã e das peles não faria nesse caso subir o preço da carcaça, pois, uma vez que a maior parte das terras do país não podia ser utilizada para outra finalidade que não para a da alimentação do gado, continuariam a alimentar o mesmo número de cabeças de gado. Seria colocada no mercado a mesma quantidade de carne de talho. A procura dessa carne não seria maior do que o era anteriormente. O seu preço continuaria pois a ser o mesmo. O preço total do gado desceria, e com ele a renda e o lucro das terras cuja principal produção era a do gado, ou seja, a maior parte das terras do país. A proibição perpétua da exportação de lã que é geralmente atribuída a Eduardo III, mas que na realidade se não verificou, constituiria nas circunstâncias em que o país então se encontrava o regulamento mais destrutivo que poderia ter sido inventado. Não só reduziria o valor da maior parte das terras do reino, como ainda, reduzindo o preço da espécie principal de gado miúdo, teria atrasado muito o seu melhoramento subseqüente.

O preço da lã da Escócia desceu muito em conseqüência da união com a Inglaterra, que lhe fechou o grande mercado da Europa, confinando-a ao merca-

do mais restrito da Grã-Bretanha. O valor da maior parte das terras dos condados do sul da Escócia, que são principalmente dedicadas à criação de gado ovino, teria sido muito afetado por esse acontecimento, caso a subida do preço da carne de talho não tivesse amplamente compensado a descida do preço da lã.

Da mesma maneira que a eficácia do trabalho humano é limitada no que se refere à tentativa de aumentar a quantidade de lã e peles em bruto, na medida em que esta depende da produção do país onde esse trabalho é aplicado; é igualmente incerta na medida em que depende da produção de outros países. Depende não tanto da quantidade por eles produzida, mas daquela que não podem manufaturar; e das restrições que entendem ou não impor à exportação dessa espécie de produção bruta. Essas circunstâncias, que são completamente independentes do trabalho do país, tornam necessariamente mais ou menos incerta a eficácia dos esforços desse trabalho. A eficácia do trabalho humano no que se refere à multiplicação desta espécie de produção bruta é pois não só limitada, como ainda incerta.

No que se refere à multiplicação de uma outra espécie muito importante de produção bruta, a quantidade de peixe colocada no mercado, a eficácia desse trabalho é igualmente limitada e incerta. É limitada pela situação do país, pela proximidade ou distância a que as várias províncias desse país se encontram do mar, pelo número de lagos e rios, e por aquilo a que podemos chamar a fertilidade ou esterilidade desses mares, lagos e rios em relação a essa espécie de produção bruta. À medida que a população aumenta, que a produção anual da terra e o trabalho do país vão crescendo, passa a haver um número maior de compradores de peixe, e esses compradores dispõem de maior quantidade e variedade de outros bens, ou, o que é o mesmo, do preço de uma maior quantidade e variedade de outros bens para comprarem. Será porém impossível, de uma maneira geral, abastecer um mercado maior e mais extenso sem empregar uma quantidade de trabalho proporcionalmente superior àquela que fora necessária para abastecer um mercado limitado. Um mercado que exigia mil toneladas de peixe, e que passa a exigir dez mil, raramente poderá ser abastecido sem se empregar mais do que dez vezes a quantidade de trabalho que até aí fora suficiente para o abastecer. Torna-se geralmente necessário ir procurar o peixe a maior distância, recorrer a barcos maiores e a toda a espécie de maquinaria mais complicada e dispendiosa. O preço real desse bem sobe pois com o progresso dos melhoramentos. É o que se tem verificado, segundo creio, mais ou menos em todos os países.

Se bem que o êxito da pesca de determinado dia possa ser coisa muito incerta, no entanto, tendo em conta a situação do país, será talvez possível calcular com certeza a eficácia geral do trabalho na colocação de determinada quantidade de peixe no mercado para o total de um ano ou de vários anos; prova-nos a experiência que o é. Como essa eficácia depende mais da situação do país do que do estado da sua riqueza e indústria; por essa razão pode ser a mesma em vários países que se encontrem em estádios diferentes do progresso dos melhoramentos, e pode ser muito diferente para países que se encontrem no mesmo estádio desse

progresso; a relação com o estádio de progresso é incerta, e era a essa incerteza que eu me referia.

No que se refere ao aumento da quantidade dos diferentes minerais e metais que podem ser extraídos das entranhas da terra, a eficácia do trabalho humano parece ser não limitada, mas sim muito incerta.

A quantidade de metais preciosos que se pode encontrar em qualquer país não depende de fatores relacionados com a sua situação, tais como a fertilidade ou esterilidade das suas minas. Esses metais abundam freqüentemente em países que não possuem minas. A quantidade desses metais existente em qualquer país parece depender de dois fatores principais; em primeiro lugar, do poder de compra desse país, do estado da sua indústria, da produção anual das suas terras e do seu trabalho, circunstâncias que condicionam a possibilidade que esse país tem de dedicar uma maior ou menor quantidade de trabalho e subsistência à obtenção ou à compra de bens tão supérfluos como o ouro e a prata, extraídos quer das suas próprias minas, quer das de outros países; e, em segundo lugar, da fertilidade ou esterilidade das minas que nesse momento abastecem desses metais o mundo comercial. A quantidade desses metais existente nos países mais afastados das minas será afetada pela fertilidade ou esterilidade das mesmas, em conseqüência da facilidade e barateza do transporte desses metais, do seu pequeno volume e grande valor. A quantidade desses metais existente na China e no Indostão será pois afetada pela abundância das minas da América.

Da mesma maneira que a quantidade desses metais existente em qualquer país depende do primeiro desses dois fatores (o poder de compra), o seu preço real, tal como o de todos os outros bens de luxo ou supérfluos, subirá com o progresso da riqueza e dos melhoramentos do país, e descerá em períodos de pobreza e depressão. Países que dispõem de uma grande quantidade e excesso de trabalho e subsistência podem comprar qualquer quantidade desses metais por uma maior quantidade de trabalho e subsistência do que países que não dispõem de um excesso de um e outra podem dar.

Na medida em que a quantidade de metais preciosos existente em qualquer país depende do segundo dos dois fatores citados (a fertilidade ou esterilidade das minas que abastecem de momento o mundo comercial), o seu preço real, a quantidade real de trabalho e subsistência que podem comprar ou pela qual podem ser trocados descerá mais ou menos proporcionalmente à fertilidade dessas minas, e subirá proporcionalmente à esterilidade delas.

A fertilidade ou esterilidade das minas que abastecem em dado momento o mundo comercial é no entanto um fator que pode não ter a mínima relação com o estado da indústria num determinado país. Parece nem sequer estar necessariamente relacionado com o estado da indústria no mundo em geral. Na medida em que as artes e o comércio se espalham por uma extensão cada vez maior da terra, a prospecção de novas minas, que é feita numa superfície maior, tem mais possibilidades de ser bem sucedida do que quando se confina a limites mais estreitos. A descoberta de novas minas que substituam as antigas, as quais se vão gradualmente esgotando, é no entanto coisa muito incerta, que o trabalho ou a perícia do

homem não podem assegurar. Como é sabido, todas as indicações são duvidosas, e só depois de descoberta a nova mina e de começada a sua exploração é que pode haver certeza da realidade do valor da mesma, ou até da sua existência. Não parece haver nessa prospecção limites definidos para o possível sucesso ou insucesso do trabalho humano. É possível que, no decurso do próximo século ou dos próximos dois séculos, venham a ser descobertas novas minas mais férteis do que todas as que até aqui foram jamais conhecidas; e é igualmente possível que a mais fértil de todas as minas que venha a ser descoberta nesse mesmo período seja mais estéril que todas as que eram exploradas antes da descoberta das minas da América. Quer se venha a dar um ou outro desses dois acontecimentos, o fato não terá grande repercussão sobre a riqueza e prosperidade reais do mundo, sobre o verdadeiro valor da produção anual da terra e do trabalho da humanidade. O seu valor nominal, ou quantidade de ouro e prata que exprimiria ou representaria essa produção anual, seria sem dúvida muito diferente; mas o seu valor real, a quantidade real de trabalho que poderia comprar ou de que poderia dispor, seria exatamente a mesma. Um xelim pode vir então a representar a mesma quantidade de trabalho que um dinheiro representa hoje em dia; ou, no caso contrário, um dinheiro passaria a representar o mesmo do que um xelim em nossos dias. Mas, no primeiro caso, aquele que tivesse um xelim na algibeira não seria mais rico do que aquele que tem hoje um dinheiro; e, no segundo, aquele que tivesse um dinheiro seria tão rico como o que tem hoje um xelim. A barateza e a abundância dos objetos de ouro e prata seriam a única vantagem que o mundo derivaria do primeiro acontecimento, e a carestia e escassez dessas ninharias e supérfluos o único inconveniente que derivaria do segundo.

Conclusão da digressão relativa às variações do valor da prata

A maior parte dos autores que coligiram os preços em dinheiro de várias coisas em tempos antigos parece ter considerado o baixo preço do trigo e dos bens em geral ou, por outras palavras, o valor elevado do ouro e da prata, como uma prova não só da escassez desses metais, como ainda da pobreza e barbárie dos tempos em que se praticavam tais preços. Esta idéia relaciona-se com o sistema de economia política que considera que a riqueza nacional consiste na abundância e a pobreza nacional na escassez de ouro e de prata; sistema que explicarei e examinarei em pormenor no quarto livro deste inquérito. Limitar-me-ei por agora a observar que o valor elevado dos metais preciosos não constitui prova da pobreza ou barbárie de determinado país na época em que se verifica. Constitui apenas uma prova da esterilidade das minas que de momento abasteciam o mundo comercial. Um país pobre não só não pode comprar maiores quantidades de ouro e prata, como lhe é impossível pagar mais por esses metais; o valor deles não será portanto mais elevado no primeiro do que no último. Na China, país muito mais rico do que qualquer parte da Europa, o valor dos metais preciosos é muito mais elevado do que em qualquer parte da Europa. Da mesma maneira como a riqueza da Europa tem aumentado muito desde a descoberta das minas

da América, também o valor do ouro e da prata tem diminuído gradualmente. Esta diminuição do valor dos metais preciosos não se deve porém atribuir ao aumento da riqueza real da Europa, da produção anual das terras e do trabalho, mas sim à descoberta acidental de minas mais abundantes do que todas as que até aí eram conhecidas. O aumento da quantidade de ouro e prata existente na Europa e o desenvolvimento das suas manufaturas e da sua agricultura são dois acontecimentos que, se bem que se tenham dado quase simultaneamente, foram conseqüências de causas muito diferentes, e que se não relacionam naturalmente entre si. Um deles é conseqüência de um mero acidente, para o qual não contribuíram nem a sabedoria, nem a política dos homens. O outro é conseqüência da queda do sistema feudal e do estabelecimento de um governo que forneceu à indústria o único encorajamento de que ela necessita, a saber, uma relativa segurança de que virá a gozar dos frutos do seu trabalho. A Polônia, onde o sistema feudal continua vigente, é hoje em dia um país tão miserável como o era antes da descoberta da América. No entanto, o preço em dinheiro do trigo tornou-se aí mais elevado; o valor real dos metais preciosos desceu pois na Polônia, tal como desceu em todas as outras partes da Europa. A quantidade desses metais deve ter-se tornado maior nesse país como em todos os outros, e numa proporção muito semelhante em relação à produção anual das suas terras e trabalho. Esse aumento da quantidade dos metais preciosos não parece no entanto ter contribuído para aumentar a produção anual e para melhorar a agricultura e as manufaturas desse país, ou a condição de vida dos seus habitantes. A Espanha e Portugal, os países que possuem as minas. são talvez, depois da Polônia, os dois países mais miseráveis da Europa. O valor dos metais preciosos deve no entanto ser mais baixo na Espanha e em Portugal do que em qualquer outra parte da Europa; pois esses metais saem desses países para todas as outras partes da Europa, sobrecarregados não só com a despesa do frete e do transporte, como ainda com a do contrabando, pois a sua exportação é quer proibida, quer sujeita ao pagamento de direitos. A quantidade desses metais deve pois nesses países ser maior, proporcionalmente à produção anual das terras e do trabalho, do que em qualquer outra parte da Europa. Esses países são no entanto mais pobres do que qualquer outra parte da Europa. Se bem que o sistema feudal tenha sido abolido na Espanha e em Portugal, sucedeu-lhe outro que não é muito melhor.

Da mesma maneira que o baixo valor do ouro e da prata não constitui prova da riqueza e estado florescente do país onde se verifica; também o seu valor elevado, ou o baixo preço dos bens em geral, ou do trigo em particular, não constitui prova da sua pobreza e barbárie.

Mas, se bem que o baixo preço em dinheiro quer dos bens em geral, quer do trigo em particular, não constitua prova da pobreza ou barbárie desses tempos, o baixo preço em dinheiro de algumas espécies particulares de bens, tais como o gado, a criação, a caça de todas as espécies, etc., proporcionalmente ao do trigo, é muito significativo. Demonstra-nos claramente, em primeiro lugar, que é grande a sua abundância em relação ao trigo, e conseqüentemente que é grande a extensão de terras que ocupam em relação às que são ocupadas pela cultura do trigo;

e, em segundo lugar, que o valor dessas terras é baixo proporcionalmente às de trigo, e conseqüentemente que a maior parte das terras desse país se encontra por cultivar e melhorar. Demonstra-nos ainda claramente que o capital de exploração e a população desse país não estão, relativamente à extensão do seu território, na mesma proporção que geralmente se verifica nos países civilizados, e que nesse tempo e nesse país a sociedade se encontrava ainda na sua infância. Podemos apenas inferir do elevado ou baixo preço em dinheiro quer dos bens em geral, quer do trigo em particular, que as minas que de momento abasteciam o mundo comercial de ouro e prata eram férteis ou estéreis, e não que o país era rico ou pobre. Podemos porém inferir, do elevado ou baixo preço em dinheiro de certas espécies de bens proporcionalmente ao de outros, e com um grau de probabilidade que se aproxima muito da certeza, que a maior parte das terras desse país estava ou não melhorada, e que esse país se encontrava num estado mais ou menos bárbaro, ou num estado mais ou menos civilizado. Qualquer subida do preço em dinheiro dos bens que pudesse ser integralmente atribuída à degradação do valor da prata afetaria do mesmo modo todas as espécies de bens, elevando universalmente o seu preço de mais um terço, um quarto ou um quinto, consoante a prata tivesse perdido um terço, um quarto ou um quinto do seu antigo valor. Mas a subida do preço das provisões, que tem sido objeto de tantos raciocínios e conversas, não afeta igualmente todas as espécies de provisões. Considerando as médias do presente século, o preço do trigo, como todos o reconhecem, até mesmo aqueles que atribuem essa subida de preços à degradação do valor da prata, tem subido muito menos do que o das outras provisões. A subida do preço dessas outras espécies de provisões não pode pois ser inteiramente atribuída à degradação do valor da prata. Têm de ser tidas em consideração outras causas, e aquelas que acima mencionamos chegam talvez, sem que seja necessário recorrer à suposta degradação da prata, para explicar amplamente a subida de todas as espécies de provisões cujo preço tem subido em proporção ao do trigo.

No que se refere ao preço do trigo, este tem sido, nos primeiros sessenta e quatro anos do nosso século e anteriormente à recente e invulgar sucessão de maus anos agrícolas, um pouco inferior ao que foi durante os últimos sessenta e quatro anos do século passado. Constituem provas desse fato não só os registros de contas do mercado de Windsor, como ainda os *fiars* públicos de todos os condados da Escócia e os registros de contas de vários mercados diferentes da França, que foram coligidos com grande diligência e fidelidade pelo Sr. Messance e pelo Sr. Dupré de St. Maur. As provas são mais completas do que aquilo que poderíamos esperar em relação a um assunto tão difícil de tirar a claro.

No que se refere ao preço do trigo nestes últimos dez ou doze anos, podemos explicá-lo suficientemente atribuindo-o aos maus anos agrícolas, sem que se torne necessário supor que tenha havido uma degradação do valor da prata. A opinião de que o valor da prata tem vindo constantemente a descer não parece basear-se em observações fidedignas quer dos preços do trigo, quer dos das outras provisões.

Podemos talvez dizer que a mesma quantidade de prata comprará em nossos

dias, de acordo com as contas que fizemos atrás, uma quantidade muito menor de várias espécies diferentes de provisões do que aquela que teria comprado em determinado período do século passado; apurar contudo se essa alteração se deve a uma subida do valor desses bens ou a uma descida do valor da prata não é mais do que estabelecer uma distinção inútil e vã, que de nada pode servir ao homem que não tem mais do que uma certa quantidade de prata para levar para o mercado, ou um determinado rendimento fixo em dinheiro. Não pretendo de modo algum afirmar que o conhecimento dessa distinção lhe permita comprar mais barato. Mas nem por isso esse conhecimento deixa de ter a sua utilidade.

Pode ser de alguma utilidade ao público em geral, fornecendo-lhe uma prova segura da condição de prosperidade do país. Se a subida do preço das provisões se deve integralmente a uma descida do valor da prata, deve-se pois a uma circunstância da qual não é possível concluir outra coisa que não a fertilidade das minas da América. A riqueza real do país, a produção anual das suas terras e do seu trabalho, pode, apesar dessa circunstância, encontrar-se em declínio gradual, como é o caso em Portugal e na Polônia; ou estar a progredir gradualmente, como é o caso na maioria das outras partes da Europa. Mas se essa subida do preço de algumas espécies de provisões se deve a uma subida do valor real das terras que as produzem, ao aumento da fertilidade das mesmas ou, em conseqüência do progresso dos melhoramentos e das técnicas de cultura, ao fato de se ter tornado própria para o cultivo do trigo, deve-se então a uma circunstância que revela de forma muito clara o estado de prosperidade e progresso desse país. A terra constitui de longe a parte maior, mais importante e mais permanente da riqueza de todos os grandes países. Pode ser depois de alguma utilidade para o grande público ou, pelo menos, constituir para ele causa de satisfação a obtenção de uma prova tão decisiva do valor crescente da parte maior, mais importante e mais permanente da sua riqueza.

Esse conhecimento pode igualmente ser de alguma utilidade ao grande público quando se trata de estabelecer as remunerações em dinheiro dos servos mais inferiores. Se essa subida do preço de algumas espécies de provisões se deve a uma descida do valor da prata, essa remuneração em dinheiro, caso não fosse até aí demasiado elevada, deve ser certamente aumentada proporcionalmente a essa descida. Caso não seja aumentada, a remuneração real diminuirá outro tanto. Mas se essa subida de preço se deve ao valor crescente da terra que produz essas provisões, conseqüência da sua maior fertilidade, torna-se mais difícil determinar em que proporção as remunerações em dinheiro devem ser aumentadas, ou até mesmo se devem ser aumentadas. O progresso dos melhoramentos e do cultivo, da mesma maneira que faz subir, proporcionalmente ao preço do trigo, o de todas as outras espécies de alimento animal, faz necessariamente descer, segundo creio, o de toda a espécie de alimento vegetal. Eleva o preço do alimento animal; porque uma grande parte da terra que o produz se tornou apta para a produção de trigo, devendo portanto render ao proprietário e ao agricultor a renda e o lucro da terra de trigo. Faz descer o preço do alimento vegetal; pois uma vez que a terra se tornou mais fértil, produz uma maior abundância desse alimento. O progresso da

agricultura dá origem a que sejam introduzidas muitas novas espécies de alimento vegetal que, exigindo menos terra e menos trabalho do que o trigo, são colocadas no mercado por preços inferiores. É o caso das batatas e do milho, ou milho indiano, os dois melhoramentos mais importantes que a agricultura da Europa, ou talvez a própria Europa, derivou do grande desenvolvimento do seu comércio e navegação. Além disso, muitas espécies de alimento vegetal que no estádio primitivo da agricultura se confinam à horta, sendo cultivadas a poder de enxada, num estádio melhorado da mesma são levadas para os campos, sendo cultivadas com o arado; tais os nabos, cenouras, couves, etc. Com o progresso dos melhoramentos, o preço real de uma dessas espécies de alimento sobe pois necessariamente, enquanto que o da outra desce necessariamente, tornando-se mais difícil determinar até que ponto a subida de uma delas pode ser compensada pela descida da outra. Quando o preço real da carne de talho atingiu o seu preço máximo (o que parece ter já acontecido em quase toda a Inglaterra em relação a todas as espécies dessa carne, à exceção talvez da de porco), toda a subida que se possa dar no preço de todas as outras espécies de alimento animal não pode afetar muito as condições de vida das classes inferiores do povo. As condições de vida dos pobres da maior parte da Inglaterra serão muito menos prejudicadas por qualquer subida no preço da criação, do peixe e da caça do que melhoradas pela descida do das batatas.

Na presente época de escassez, o preço elevado do trigo prejudica certamente os pobres. Mas em tempos de abundância moderada, em que o trigo esteja pelo seu preço médio ou corrente, a subida natural do preço de qualquer outra espécie de produção bruta não pode afetá-los muito. Sofrem talvez mais com a subida artificial dos preços de alguns bens manufaturados, conseqüência de impostos sobre eles lançados: tais os do sal, do sabão, do cabedal, das velas, do malte, da cerveja branca e preta, etc.

Efeitos do progresso dos melhoramentos sobre o preço real dos produtos manufaturados

Constitui efeito natural dos melhoramentos diminuir gradualmente o preço real de quase todos os produtos manufaturados. O preço do trabalho necessário para a sua manufatura diminui talvez em todos, sem exceção. Em conseqüência de uma melhor maquinaria, de uma maior dexteridade e de uma melhor divisão do trabalho, tudo efeitos naturais do melhoramento, passa a ser necessária para a execução de qualquer trabalho uma quantidade de trabalho muito menor, e se bem que, em conseqüência do estado florescente da sociedade, o preço real do trabalho suba muito consideravelmente, no entanto essa grande diminuição da quantidade de trabalho mais do que compensará geralmente a maior subida de preço possível.

Há no entanto algumas manufaturas para as quais a subida necessária do preço real das matérias-primas mais do que compensará todas as vantagens que o melhoramento pode trazer à execução do trabalho. No trabalho de carpintaria

e na marcenaria mais grosseira, a subida necessária do preço da madeira, conseqüência do melhoramento das terras, mais do que compensará todas as vantagens derivadas da melhor maquinaria, da maior dexteridade e da melhor divisão do trabalho.

Mas em todos os casos em que o preço real das matérias-primas ou não sobe nada, ou sobe muito pouco, o dos bens manufaturados desce muito.

Essa diminuição de preço tem sido no decurso deste século mais notável em todas as manufaturas cujas matérias-primas são os metais vulgares. Um relógio de boa qualidade, que nos meados do século passado se comprava por vinte libras, pode hoje ser adquirido por cerca de dez xelins. No trabalho de cutelaria e serralharia, em todos os brinquedos que são feitos de metais vulgares, e em todos os bens que são designados pelo nome geral de produtos manufaturados de Birmingham e Sheffield, tem-se verificado no decurso desse mesmo período uma redução de preço muito grande, se bem que não tão grande como na relojoaria. Tem no entanto sido suficiente para maravilhar os trabalhadores de todas as outras partes da Europa, que têm em muitos casos confessado que não podem produzir um trabalho igualmente perfeito pelo dobro, ou sequer pelo triplo desse preço. Não há talvez manufaturas nas quais a divisão do trabalho possa ser levada longe e cuja maquinaria possa ser tão melhorada como aquelas cujas matérias-primas são os metais vulgares.

Na manufatura de panos não se tem verificado no decurso do mesmo período uma redução tão sensível dos preços. Segundo me têm assegurado, o preço do pano de qualidade superior tem, pelo contrário, subido um pouco nestes últimos vinte e cinco ou trinta anos, subida essa que tem sido proporcional à sua qualidade, e que se deve a uma subida considerável do preço da sua matéria-prima, que consiste inteiramente em lã espanhola. O preço dos panos de Yorkshire, que são inteiramente fabricados com lã inglesa, parece ter descido bastante no decurso do presente século, proporcionalmente à sua qualidade. A qualidade é porém assunto tão controverso, que considero incerta toda a informação desse tipo. A divisão do trabalho continua a ser na manufatura de panos a mesma que era há um século, e a maquinaria nela utilizada também não mudou muito. Talvez se tenham verificado em ambas alguns pequenos melhoramentos que tenham dado origem a uma redução de preço.

Mas essa redução tornar-se-nos-á muito mais aparente se compararmos o preço desse produto manufaturado tal como é hoje com o que era em tempos remotos, nos fins do século XV, quando a subdivisão do trabalho era muito menor e a maquinaria utilizada muito mais imperfeita do que o é hoje em dia.

Em 1487, o quarto ano do reinado de Henrique VII, foi decretado que "todo aquele que venda a retalho uma jarda larga da melhor escarlata, ou de qualquer outro pano de cor da melhor qualidade, por mais de dezesseis xelins, pagará quarenta xelins de multa por cada jarda assim vendida". Dezesseis xelins, que continham ao tempo a mesma quantidade de prata do que vinte e quatro xelins da nossa moeda atual, eram pois considerados como um preço razoável para uma jarda do melhor pano; e uma vez que essa lei se propunha limitar as despesas

suntuárias, é muito provável que esse pano fosse vendido um pouco mais caro. Ora, nos tempos presentes, um guinéu é o preço mais elevado que esse tipo de artigo atinge. Supondo que as qualidades de ambos os panos são iguais, e o mais provável é que o dos nossos dias seja de qualidade muito superior, no entanto o preço em dinheiro do melhor pano parece ainda assim ter-se reduzido muito dos fins do século XV para cá. O seu preço real reduziu-se muito mais ainda. Seis xelins e oito dinheiros era então, e continuou a sê-lo durante muito tempo, o preço médio de uma medida de oito alqueires de trigo. Dezesseis xelins era portanto o preço de duas medidas de oito alqueires e mais três alqueires de trigo. Se avaliarmos a medida de oito alqueires de trigo em nossos dias em vinte e oito xelins, o preço real de uma jarda do melhor pano nesse tempo equivalia a pelo menos três libras, seis xelins e seis dinheiros da nossa moeda atual. O homem que a comprasse dava por ela o preço de uma quantidade de trabalho e subsistência igual àquela que essa soma compraria em nossos dias.

A redução do preço real dos panos de pior qualidade, se bem que considerável, não foi tão grande como a do de melhor qualidade.

Em 1643, terceiro ano do reinado de Eduardo IV, foi decretado que "nenhum assalariado da lavoura, trabalhador vulgar ou servo de qualquer artífice que habite fora de uma cidade ou burgo pode utilizar ou usar no seu vestuário qualquer qualidade de pano cujo preço seja superior a dois xelins por jarda". No terceiro ano do reinado de Eduardo IV, dois xelins continham aproximadamente a mesma quantidade de prata do que quatro da nossa moeda atual. Mas o pano de Yorkshire, que é hoje em dia vendido a quatro xelins a jarda, é provavelmente de qualidade muito superior àquele que era fabricado para o vestuário da classe mais pobre de trabalhadores vulgares. Até o preço em dinheiro do pano utilizado para o vestuário das classes mais pobres é pois hoje em dia, proporcionalmente à sua qualidade, um pouco inferior ao que era nesses tempos antigos. O preço real é sem dúvida muito inferior ao que o era nesses tempos. Dez dinheiros eram então considerados como o preço moderado e razoável de um alqueire de trigo. Dois xelins era portanto o preço de dois alqueires e quase dois *pecks* de trigo, que em nossos dias, a três xelins e seis dinheiros o alqueire, equivaliam pois a oito xelins e nove dinheiros. O trabalhador pobre dava pois por uma jarda desse pano o preço de uma quantidade de subsistência equivalente àquela que oito xelins e nove dinheiros comprariam em nossos dias. Essa lei era também uma lei suntuária, que se propunha restringir o luxo e as despesas supérfluas dos pobres. O seu vestuário era pois ao tempo muito mais dispendioso.

Essa mesma lei proibia às mesmas pessoas usarem meias, cujo preço excederia os catorze dinheiros por par, o que equivale a cerca de vinte e oito dinheiros da nossa moeda atual. Mas catorze dinheiros era ao tempo o preço de um alqueire e quase dois *pecks* de trigo, que, em nossos dias, a três xelins e seis dinheiros o alqueire, custariam cinco xelins e três dinheiros. Consideraríamos em nossos dias que tal preço por um par de meias de um trabalhador da classe mais pobre seria extremamente elevado. No entanto esse trabalhador pagava nesses tempos o equivalente a esse preço por um par de meias.

No tempo de Eduardo IV a arte de tricotar meias não era provavelmente conhecida em parte alguma da Europa. As meias eram feitas de pano vulgar, o que deve ter sido uma das causas da sua carestia. A primeira pessoa que usou meias na Inglaterra foi, segundo dizem, a Rainha Isabel. Recebeu-as de presente do embaixador da Espanha.

A maquinaria utilizada tanto na manufatura dos melhores panos de lã como na dos mais grosseiros era nesses tempos antigos muito mais imperfeita do que o é hoje em dia. Sofreu entretanto três melhoramentos principais, além de muitos outros mais pequenos, cujo número e importância não é fácil determinar. Os três melhoramentos principais foram: em primeiro lugar, a substituição da roca e do fuso pela roda de fiar, que, com a mesma quantidade de trabalho, produz mais do que o dobro da quantidade de fio. Em segundo lugar, a utilização de várias máquinas muito engenhosas, que facilitam e encurtam numa proporção ainda maior o enrolamento do fio de algodão ou lã, e a disposição adequada da trama no tear; operação que devia ser antigamente muito tediosa e demorada. Em terceiro lugar, a utilização do moinho para dar corpo ao pano, em vez de o pisar dentro de água. Nos princípios do século XVI não eram conhecidos na Inglaterra nem os moinhos de água, nem os de vento, como o não eram também, tanto quanto o sei, em nenhuma parte da Europa a norte dos Alpes. Tinham sido introduzidos na Itália algum tempo antes.

A consideração destas circunstâncias explica-nos talvez, em certa medida, por que é que o preço real tanto dos panos de melhor qualidade como dos mais grosseiros era nesses tempos antigos tão mais elevado do que o é hoje em dia. bcolocar esses bens no mercado custava então uma quantidade de trabalho muito maior. Uma vez aí colocados, podiam portanto comprar ou ser trocados pelo preço de uma maior quantidade de trabalho.

A manufatura dos panos mais grosseiros era provavelmente executada na Inglaterra nesses tempos antigos da mesma maneira como é feita nos países onde as artes e as manufaturas estão na sua infância. Era provavelmente uma manufatura caseira, na qual todas as partes do trabalho eram ocasionalmente executadas por todos os diferentes membros de quase todas as famílias; constituindo não o trabalho principal do qual esses vários membros da família derivavam a parte principal da sua subsistência, mas apenas um trabalho executado quando não havia mais nada para fazer. Os trabalhos executados dessa forma são colocados no mercado a preços muito mais baixos do que os produtos do trabalho do qual o trabalhador deriva totalmente ou na sua maior parte a sua subsistência, como de resto o observamos já. A manufatura dos panos de qualidade superior não era ao tempo executada na Inglaterra, mas sim na Flandres, país rico e comercial; sendo provavelmente executada por pessoas que, tal como é hoje em dia o caso, derivavam toda ou a maior parte de sua subsistência dessa manufatura. Era além disso uma manufatura estrangeira, que pagava alguns direitos ao rei, quanto mais não fosse os antigos impostos alfandegários da tonelagem e da *poundage.*[24] Esses direitos não deviam ser muito elevados, porém. A Inglaterra não adotava

[24] *Poundage,* de *pound,* libra, portanto um imposto sobre o peso da mercadoria. (N. do T.)

ainda nesse tempo a política de restringir a importação de produtos estrangeiros, lançando sobre essa importação direitos alfandegários elevados, mas antes a tentava encorajar, a fim de que os mercadores pudessem fornecer o mais barato possível aos homens importantes os bens necessários e supérfluos que estes desejavam, e que a indústria do seu próprio país lhes não podia facultar.

A consideração destas circunstâncias pode talvez explicar em certa medida por que é que nesses tempos antigos o preço real dos panos mais grosseiros era, proporcionalmente ao dos de qualidade superior, muito mais baixo do que nos nossos tempos.

Conclusão do capítulo

Concluirei este longo capítulo observando que todo o melhoramento das circunstâncias da sociedade tende quer direta, quer indiretamente para aumentar a riqueza real do proprietário, o seu poder de compra do trabalho ou dos produtos do trabalho das outras pessoas.

O progresso dos melhoramentos e do cultivo tende a elevá-la diretamente. A parte da produção que cabe ao proprietário aumenta necessariamente com o aumento da produção.

A subida do preço real daquelas partes da produção bruta da terra cujo preço começa por subir por efeito do progresso dos melhoramentos e do cultivo, para depois se tornar numa causa da continuação desse progresso, a subida do preço do gado, por exemplo, tende também a elevar diretamente, e numa proporção ainda maior, a renda da terra. O valor real da parte que cabe ao proprietário, o seu poder de compra do trabalho das outras pessoas, não só se eleva quando o valor real da produção aumenta, como ainda a parte que lhe cabe dessa produção é maior. Essa produção não exige, depois da subida do seu preço real, mais trabalho para a recolher do que aquele que fora até aí necessário. Uma proporção menor dessa produção bastará pois para repor, com os lucros correntes, o capital de exploração que emprega esse trabalho. Uma maior proporção dela ficará pois para o proprietário.

Todos estes melhoramentos da força de produção do trabalho que tendem a reduzir diretamente o preço real dos produtos manufaturados, tendem indiretamente a elevar a renda real da terra. O proprietário troca a parte que lhe cabe da produção bruta e que excede aquilo que pode pessoalmente consumir ou, o que quer dizer a mesma coisa, o preço dessa parte, por produtos manufaturados. Aquilo que reduz o preço dos segundos eleva pois o valor da primeira. Uma quantidade igual da primeira tornar-se-á pois equivalente a uma quantidade maior dos segundos, e o proprietário poderá comprar uma quantidade maior de bens necessários ou supérfluos, uma vez que dispõe de meios para tal.

Todo o aumento da riqueza real da sociedade, todo o aumento da quantidade de trabalho útil empregue no interior da mesma, tende indiretamente a elevar a renda real da terra. Uma determinada proporção desse trabalho é sempre

utilizada para o cultivo da terra. É utilizado nesse cultivo um maior número de homens e de cabeças de gado, a produção aumenta com o aumento do capital de exploração que é assim utilizado com essa mesma finalidade de a aumentar, e a renda aumenta com a produção.

As circunstâncias contrárias, a estagnação dos melhoramentos e do cultivo, a descida do preço real de qualquer parte da produção bruta da terra, a subida do preço real dos produtos manufaturados, conseqüência da decadência das artes e da indústria, a diminuição da riqueza real da sociedade, tendem, pelo contrário, a baixar a renda real da terra, a reduzir a riqueza real do proprietário, a diminuir o seu poder de compra quer do trabalho, quer dos produtos do trabalho das outras pessoas.

A produção anual total da terra e do trabalho de qualquer país ou, o que quer dizer a mesma coisa, o preço total dessa produção anual divide-se naturalmente, como o observamos já, em três partes: a renda da terra, os salários do trabalho, e os lucros do capital de exploração; e constitui o rendimento de três espécies de pessoas: os que vivem da renda, os que vivem dos salários, e os que vivem dos lucros. São essas as três grandes classes que originalmente constituem toda a sociedade civilizada, e de cujos rendimentos derivam em última análise os de todas as outras classes.

Os interesses da primeira dessas três grandes classes relacionam-se íntima e inseparavelmente com os da sociedade em geral, como o podemos deduzir daquilo que acabamos de expor. Tudo o que contribua para favorecer ou prejudicar os interesses dessa classe, favorece ou prejudica os da sociedade em geral. Quando os poderes públicos tomam uma decisão comercial ou política, os proprietários de terras não podem opor-se-lhe, a pretexto da defesa dos interesses da sua classe; pelo menos não o farão se tiverem um conhecimento tolerável desses interesses. Falta-lhes porém freqüentemente esse mínimo de conhecimento.

Constituem a única das três classes cujos rendimentos lhes não custam trabalho ou preocupações, vindo ter com eles por si só, independentemente de qualquer plano ou projeto por eles concebido. Essa indolência, que é o efeito natural da vida fácil e despreocupada que levam, torna-os muitas vezes não apenas ignorantes, mas ainda incapazes dessa aplicação da inteligência indispensável para prever e compreender as conseqüências de qualquer deliberação dos poderes públicos.

Os interesses da segunda das referidas classes, a dos que vivem dos salários, estão tão intimamente relacionados como os da primeira com os interesses da sociedade em geral. O salário do trabalhador, como o demonstramos já, não é nunca tão elevado como quando a procura de trabalho sobe continuamente, ou quando a quantidade de trabalho empregue sobe consideravelmente de ano para ano. Quando a riqueza real da sociedade permanece estacionária, o salário do trabalhador em breve fica reduzido ao mínimo indispensável que lhe permita sustentar uma família, para perpetuar a raça dos trabalhadores. Quando a sociedade entra em decadência, esse salário desce a um nível ainda mais inferior. A classe dos proprietários ganha talvez mais com a prosperidade da sociedade do que a

dos trabalhadores: mas nenhuma outra classe sofre tanto com a sua decadência. Se bem que os interesses do trabalhador estejam pois intimamente relacionados com os da sociedade em geral, este é incapaz quer de compreender esses interesses, quer a relação entre eles e os seus próprios. A sua condição não lhe dá tempo para receber a informação necessária, e a sua educação e hábitos são geralmente tais que o tornam incapaz de formular juízos, ainda que estivesse na posse dessa informação. A sua voz é pois pouco ouvida e ainda menos considerada nas deliberações públicas, a não ser em ocasiões particulares em que o seu clamor é inspirado ou apoiado pela classe dos seus patrões, defendendo então não os seus próprios interesses, mas sim os desses patrões.

Os patrões constituem a terceira classe, a dos que vivem do lucro. É o capital de exploração investido na mira do lucro que movimenta a maior parte do trabalho útil de uma sociedade. Os planos e projetos dos donos do capital de exploração regulam e dirigem as principais operações do trabalho, e o lucro é a finalidade que todos esses planos e projetos têm em vista. Mas a taxa de lucro não se eleva com a prosperidade de uma sociedade, baixando com a sua decadência, à semelhança do que acontece em relação à renda e aos salários. Pelo contrário, é geralmente baixa nos países ricos e alta nos pobres, e nunca é mais elevada do que nos países que correm mais depressa para a ruína. Os interesses desta terceira classe não estão pois na mesma relação do que os das duas primeiras para os interesses da sociedade em geral. Os mercadores e os patrões das manufaturas são, no interior desta classe, os dois tipos de pessoas que investem geralmente maiores capitais, e que, pela sua riqueza, são geralmente mais ouvidos pelos poderes públicos. Como passam toda a sua vida a fazer planos e projetos, têm freqüentemente uma inteligência mais desenvolvida do que a maior parte dos senhores rurais. E como os seus pensamentos se dirigem geralmente mais para os interesses do seu próprio ramo de negócios do que para os da sociedade em geral, a sua opinião, mesmo quando é emitida com toda a honestidade (o que nem sempre se tem verificado), é muito mais fidedigna quando se refere aos primeiros do que quando estão em causa os segundos. A superioridade que têm sobre os senhores rurais reside não tanto no conhecimento dos interesses da sociedade em geral, como antes em que têm um melhor conhecimento dos seus próprios interesses do que o senhor rural tem dos seus. Esse conhecimento superior dos seus próprios interesses tem-lhes permitido por vezes abusar da generosidade do senhor rural, levando-o a trair tanto os seus próprios interesses como os da sociedade em geral, levado por uma convicção honesta de que os interesses dos patrões, e não os seus próprios, seriam aqueles que coincidiriam com os da sociedade em geral. Os interesses dos negociantes de determinado ramo de comércio ou dos patrões de determinada manufatura diferem sempre até certo ponto, e por vezes são mesmo opostos aos do grande público. Os negociantes estão sempre interessados em alargar os mercados e em eliminar a concorrência. O alargamento dos mercados pode coincidir com os interesses do grande público; mas a eliminação da concorrência ser-lhe-á sempre prejudicial, e só poderá favorecer os negociantes, elevando os seus lucros acima dos valores naturais, e lançando em seu benefício um imposto

absurdo sobre todo o resto da população. Toda a proposta de uma nova lei ou regulamento emitida por esta classe deve ser olhada com desconfiança, nunca sendo adotada sem um exame longo e cuidadoso, levado a cabo com uma atenção suspeitosa. Provém de uma classe de homens cujos interesses não coincidem nunca em absoluto com os do público em geral, consistindo mesmo em geral em enganar e até oprimir o grande público, e que conseqüentemente o têm enganado e oprimido muitas vezes.

Anos: XII	Preço da medida de oito alqueires de trigo em cada ano	Média dos diferentes preços do mesmo ano	Preço médio de cada ano em nossa moeda atual
	£ s. d.	£ s. d.	£ s. d.
1202	– 12 –	– – –	1 16 –
	– 12 –		
1205	– 13 4	– 13 5	2 – 3
	– 15 –		
1223	– 12 –	– – –	1 16 –
1237	– 3 4	– – –	– 10 –
1243	– 2 –	– – –	– 6 –
1244	– 2 –	– – –	– 6 –
1246	– 16 –	– – –	2 8 –
1247	– 13 4	– – –	2 – –
1257	1 4 –	– – –	3 12 –
	1 – –		
1258	– 15 –	– 17 –	2 11 –
	– 16 –		
	4 16 –		
1270	6 8 –	5 12 –	16 16 –
	– 2 8		
1286	– 16 –	– 9 4	1 8 –
		Total	£35 9 3
		Preço Médio	£ 2 19 1¼

Anos	Preço	Média	Preço médio atual
	£ s. d.	£ s. d.	£ s. d.
1287	– 3 4	– – –	– 10 –
	– – 8		
	– 1 –		
	– 1 4		
1288	– 1 6	– 3 –¼	– 9 –¾
	– 1 8		
	– 2 –		
	– 3 4		
	– 9 4		
	– 12 –		
	– 6 –		
1289	– 2 –	– 10 1¾	1 10 4½
	– 10 8		
	1 – –		
1290	– 16 –	– – –	2 8 –
1294	– 16 –	– – –	2 8 –
1302	– 4 –	– – –	– 12 –
1309	– 7 2	– – –	1 1 6
1315	1 – –	– – –	3 – –
	1 – –		
1316	1 10 –	1 10 6	4 11 6
	1 12 –		
	2 – –		
	2 4 –		
	– 14 –		
1317	2 13 –	1 19 6	5 18 6
	4 – –		
	– 6 8		
1336	– 2 –	– – –	– 6 –
1338	– 3 4	– – –	– 10 –
		Total	£ 23 4 11¼
		Preço Médio	£ 1 18 8

Tabelas mencionadas nas páginas 154 e 165

Anos	Preço da medida de oito alqueires de trigo em cada ano			Média dos diferentes preços do mesmo ano			Preço médio de cada ano em nossa moeda atual		
	£	s.	d.	£	s.	d.	£	s.	d.
1339	–	9	–	–	–	–	1	7	–
1349	–	2	–	–	–	–	–	5	2
1359	1	6	8	–	–	–	3	2	2
1361	–	2	–	–	–	–	–	4	8
1363	–	15	–	–	–	–	1	15	–
1369	1	–	–	1	2	–	2	9	4
	1	4	–						
1379	–	4	–	–	–	–	–	9	4
1387	–	2	–	–	–	–	–	4	8
1390	–	13	4	–	14	5	1	13	7
	–	14	–						
	–	16	–						
1401	–	16	–	–	–	–	1	17	4
1407	–	4	4 3/4	–	3	10	–	8	11
	–	3	4						
1416	–	16	–	–	–	–	1	12	–
						Total	£ 15	9	4
						Preço Médio	£ 1	5	9 1/3

Anos	£	s.	d.	£	s.	d.	£	s.	d.
1423	–	8	–	–	–	–	–	16	–
1425	–	4	–	–	–	–	–	8	–
1434	1	6	8	–	–	–	2	13	4
1435	–	5	4	–	–	–	–	10	8
1439	1	–	–	1	3	4	2	6	8
	1	6	8						
1440	1	4	–	–	–	–	2	8	–
1444	–	4	4	–	4	2	–	8	4
	–	4	–						
1445	–	4	6	–	–	–	–	9	–
1447	–	8	–	–	–	–	–	16	–
1448	–	6	8	–	–	–	–	13	4
1449	–	5	–	–	–	–	–	10	–
1452	–	8	–	–	–	–	–	16	–
						Total	£ 12	15	4
						Preço Médio	£ 1	1	3 1/2

Anos	£	s.	d.	£	s.	d.	£	s.	d.
1453	–	5	4	–	–	–	–	10	8
1455	–	1	2	–	–	–	–	2	4
1457	–	7	8	–	–	–	–	15	4
1459	–	5	–	–	–	–	–	10	–
1460	–	8	–	–	–	–	–	16	–
1463	–	2	–	–	1	10	–	3	8
	–	1	8						
1464	–	6	8	–	–	–	–	10	–
1486	1	4	–	–	–	–	1	17	–
1491	–	14	8	–	–	–	1	2	–
1494	–	4	–	–	–	–	–	6	–
1495	–	3	4	–	–	–	–	5	–
1497	1	–	–	–	–	–	1	11	–
						Total	£ 8	9	–
						Preço Médio	–	14	1

Anos: XII	Preço da medida de oito alqueires de trigo em cada ano			Média dos diferentes preços do mesmo ano			Preço médio de cada ano em nossa moeda atual		
	£	s.	d.	£	s.	d.	£	s.	d.
1499	–	4	–	–	–	–	–	6	–
1504	–	5	8	–	–	–	–	8	6
1521	–	1	–	–	–	–	1	10	–
1551	–	8	–	–	–	–	–	2	–
1553	–	8	–	–	–	–	–	8	–
1554	–	8	–	–	–	–	–	8	–
1555	–	8	–	–	–	–	–	8	–
1556	–	8	–	–	–	–	–	8	–
	–	4	–						
	–	5	–						
1557	–	8	–	–	17	$8^1/_2$	–	17	$8^1/_2$
	2	13	4						
1558	–	8	–	–	–	–	–	8	–
1559	–	8	–	–	–	–	–	8	–
1560	–	8	–	–	–	–	–	8	–
						Total	£ 6	0	$2^1/_2$
						Preço Médio	–	10	– $^5/_{12}$
	£	s.	d.	£	s.	d.	£	s.	d.
1561	–	8	–	–	–	–	–	8	–
1562	–	8	–	–	–	–	–	8	–
1574	2	16	–	2	–	–	2	–	–
	1	4	–						
1587	3	4	–	–	–	–	3	4	–
1594	2	16	–	–	–	–	2	16	–
1595	2	13	–	–	–	–	2	13	–
1596	4	–	–	–	–	–	4	–	–
1597	5	4	–	4	12	–	4	12	–
	4	–	–						
1598	2	16	8	–	–	–	2	16	8
1599	1	19	2	–	–	–	1	19	2
1600	1	17	8	–	–	–	1	17	8
1601	1	14	10	–	–	–	1	14	10
						Total	£ 28	9	4
						Preço Médio	£ 2	7	$5^1/_3$

Preços da medida de nove alqueires do melhor trigo ou do mais caro no mercado de Windsor, no dia da Anunciação e no de São Miguel, de 1595 a 1764, incluindo ambos esses anos, sendo o preço dado para cada ano a média dos preços mais altos desses dois dias de mercado

Anos		£	*s.*	*d.*
1595	—	2	0	0
1596	—	2	8	0
1597	—	3	9	6
1598	—	2	16	8
1599	—	1	19	2
1600	—	1	17	8
1601	—	1	14	10
1602	—	1	9	4
1603	—	1	15	4
1604	—	1	10	8
1605	—	1	15	10
1606	—	1	13	0
1607	—	1	16	8
1608	—	2	16	8
1609	—	2	10	0
1610	—	1	15	10
1611	—	1	18	8
1612	—	2	2	4
1613	—	2	8	8
1614	—	2	1	8 1/2
1615	—	1	18	8
1616	—	2	0	4
1617	—	2	8	8
1618	—	2	6	8
1619	—	1	15	4
1620	—	1	10	4
	26)	54	0	6 1/2
		£2	1	6 9/12

Anos		£	*s.*	*d.*
1621	—	1	10	4
1622	—	2	18	8
1623	—	2	12	0
1624	—	2	8	0
1625	—	2	12	0
1626	—	2	9	4
1627	—	1	16	0
1628	—	1	8	0
1629	—	2	2	0
1630	—	2	15	8
1631	—	3	8	0
1632	—	2	13	4
1633	—	2	18	0
1634	—	2	16	0
1635	—	2	16	0
1636	—	2	16	8
	16)	40	0	0
		£2	10	0

Anos		Trigo por medida de nove alqueires		
		£	s.	d.
1637	—	2	13	0
1638	—	2	17	4
1639	—	2	4	10
1640	—	2	4	8
1641	—	2	8	0
1642	—	0	0	0[25]
1643	—	0	0	0
1644	—	0	0	0
1645	—	0	0	0
1646	—	2	8	0
1647	—	3	13	8
1648	—	4	5	0
1649	—	4	0	0
1650	—	3	16	8
1651	—	3	13	4
1652	—	2	9	6
1653	—	1	15	6
1654	—	1	6	0
1655	—	1	13	4
1656	—	2	3	0
1657	—	2	6	8
1658	—	3	5	0
1659	—	3	6	0
1660	—	2	16	6
1661	—	3	10	0
1662	—	3	14	0
1663	—	2	17	0
1664	—	2	0	6
1665	—	2	9	4
1666	—	1	16	0
1667	—	1	16	0
1668	—	2	0	0
1669	—	2	4	4
1670	—	2	1	8
A transportar		£79	14	10

		£	s.	d.
Transporte		79	14	10
1671	—	2	2	0
1672	—	2	1	0
1673	—	2	6	8
1674	—	3	8	8
1675	—	3	4	8
1676	—	1	18	0
1677	—	2	2	0
1678	—	2	19	0
1679	—	3	0	0
1680	—	2	5	0
1681	—	2	6	8
1682	—	2	4	0
1683	—	2	0	0
1684	—	2	4	0
1685	—	2	6	8
1686	—	1	14	0
1687	—	1	5	2
1688	—	2	6	0
1689	—	1	10	0
1690	—	1	14	8
1691	—	1	14	0
1692	—	2	6	8
1693	—	3	7	8
1694	—	3	4	0
1695	—	2	13	0
1696	—	3	11	0
1697	—	3	0	0
1698	—	3	8	4
1699	—	3	4	0
1700	—	2	0	0
	60)	153	1	8
		£2	11	$0^1/_3$

[25] Falta nas contas. O ano de 1646 é dado nas contas do bispo Fleetwood. (N. do A.)

Anos		Trigo por medida de nove alqueires		
		£	s.	d
1701	—	1	17	8
1702	—	1	9	6
1703	—	1	16	0
1704	—	2	6	6
1705	—	1	10	0
1706	—	1	6	0
1707	—	1	8	6
1708	—	2	1	6
1709	—	3	18	6
1710	—	3	18	0
1711	—	2	14	0
1712	—	2	6	4
1713	—	2	11	0
1714	—	2	10	4
1715	—	2	3	0
1716	—	2	8	0
1717	—	2	5	8
1718	—	1	18	10
1719	—	1	15	0
1720	—	1	17	0
1721	—	1	17	6
1722	—	1	16	0
1723	—	1	14	8
1724	—	1	17	0
1725	—	2	8	6
1726	—	2	6	0
1727	—	2	2	0
1728	—	2	14	6
1729	—	2	6	10
1730	—	1	16	6
1731	—	1	12	10
1732	—	1	6	8
1733	—	1	8	4
A transportar		£ 69	8	8

		£	s.	d.
Transporte		69	8	8
1734	—	1	18	10
1735	—	2	3	0
1736	—	2	0	4
1737	—	1	18	0
1738	—	1	15	6
1739	—	1	18	6
1740	—	2	10	8
1741	—	2	6	8
1742	—	1	14	0
1743	—	1	4	10
1744	—	1	4	10
1745	—	1	7	6
1746	—	1	19	0
1747	—	1	14	10
1748	—	1	17	0
1749	—	1	17	0
1750	—	1	12	6
1751	—	1	18	6
1752	—	2	1	10
1753	—	2	4	8
1754	—	1	14	8
1755	—	1	13	10
1756	—	2	5	3
1757	—	3	0	0
1758	—	2	10	0
1759	—	1	19	10
1760	—	1	16	6
1761	—	1	10	3
1762	—	1	19	0
1763	—	2	0	9
1764	—	2	6	9
	64)	129	13	6
		£2	0	$6\frac{9}{32}$

		£	s.	d.
1731	—	1	12	10
1732	—	1	6	8
1733	—	1	8	4
1734	—	1	18	10
1735	—	2	3	0
1736	—	2	0	4
1737	—	1	18	0
1738	—	1	15	6
1739	—	1	18	6
1740	—	2	10	8
	10)	18	12	8
		£1	17	$3\frac{1}{5}$

		£	s.	d.
1741	—	2	6	8
1742	—	1	14	0
1743	—	1	4	10
1744	—	1	4	10
1745	—	1	7	6
1746	—	1	19	0
1747	—	1	14	10
1748	—	1	17	0
1749	—	1	17	0
1750	—	1	12	6
	10)	16	18	2
		£1	13	$9\frac{4}{5}$

LIVRO II

SOBRE A NATUREZA, A ACUMULAÇÃO E O EMPREGO DO CAPITAL

Capítulo III

Da acumulação do capital, ou do trabalho produtivo e não produtivo

Há uma espécie de trabalho que acrescenta o valor do objeto a que é aplicado; e há uma outra que não tem esse efeito. O primeiro, que produz um valor, pode ser designado pelo nome de trabalho produtivo; e o segundo pelo de trabalho improdutivo.[26] O trabalho de um manufator acrescenta assim geralmente ao valor das matérias-primas que trabalha o da sua própria manutenção, e o do lucro do seu patrão. O trabalho de um serviçal doméstico, pelo contrário, não acrescenta valor a nada. Se bem que o manufator receba o salário que lhe é adiantado pelo seu patrão, na realidade não lhe custa nada, pois o valor desse salário é reposto, com lucros, pelo acréscimo de valor do objeto ao qual o seu trabalho foi aplicado. Mas a manutenção de um serviçal doméstico não é compensada por nada. Um homem que emprega muitos manufatores enriquece; um homem que mantém muitos criados empobrece. O trabalho destes últimos tem porém o seu valor, merecendo a sua remuneração, tal como o dos primeiros. Mas o trabalho do manufator recai e é integrado num objeto determinado ou bem negociável, que permanece por algum tempo depois desse trabalho ter cessado. Trata-se, por assim dizer, de uma quantidade de trabalho que fica armazenada, e que pode, quando necessário, ser novamente utilizada. O objeto ou, o que é a mesma coisa, o preço desse objeto, pode depois, quando necessário, movimentar uma quantidade de trabalho igual à que foi necessária para o produzir. O trabalho do serviçal doméstico, pelo contrário, não recai nem é integrado em nenhum objeto determinado ou bem negociável. Os seus serviços cessam de existir assim que são prestados, e raramente deixam atrás de si qualquer valor ou vestígio que possa ser mais tarde trocado por uma igual quantidade de trabalho.

O trabalho de algumas das classes mais respeitáveis da sociedade é, tal como o dos serviçais domésticos, improdutivo de qualquer valor, não recaindo nem sendo integrado em qualquer objeto durável ou bem negociável, que permaneça para além do fim desse trabalho, e que possa depois ser trocado por uma igual quantidade de trabalho. O soberano, por exemplo, todos os oficiais da justiça e do exército que o servem, todo o exército e toda a marinha são trabalhadores improdutivos. São os servidores do público, mantidos por uma parte da produção

[26] Alguns autores franceses de grande erudição e talento usaram estas palavras num sentido diferente. No último capítulo do Livro IV procurarei mostrar que o sentido deles é impróprio. (N. do A.)

anual do trabalho das outras pessoas. Os seus serviços, por muito honrosos, úteis ou necessários que sejam, não produzem nada que possa ser trocado por uma igual quantidade de trabalho. A proteção, segurança e defesa da comunidade, efeitos do seu trabalho deste ano, não asseguram a proteção, segurança e defesa da mesma para o próximo ano. Têm de ser incluídos na mesma classe os membros de várias outras profissões, algumas das quais são das mais importantes e graves, e outras das mais frívolas: eclesiásticos, juristas, médicos e homens de letras de toda a espécie; atores, bobos, músicos, cantores de ópera, bailarinos de ópera, etc. O trabalho do menos importante desses homens tem um valor, que se regula pelos mesmos princípios que regulam todas as outras espécies de trabalho; e nem o dos mais nobres e úteis de todos eles produz o que quer que seja que possa ser depois trocado por uma igual quantidade de trabalho. Tal como a declamação do ator, a arenga do orador ou a canção do músico, o trabalho de todos eles perece no mesmo instante em que é produzido.

Mas tanto os trabalhadores produtivos como os improdutivos, e ainda todos aqueles que não trabalham, são igualmente mantidos pela produção anual da terra e do trabalho do país. Por muito grande que esta seja, não pode nunca ser infinita, mas tem de ter certos limites. Consoante uma maior ou menor proporção dessa produção é pois utilizada em qualquer ano para sustentar mãos improdutivas, no primeiro caso caberá às produtivas uma percentagem maior, e no segundo uma menor, e a produção do ano seguinte será conseqüentemente maior ou menor; pois a produção anual total é, à exceção das produções espontâneas da terra, o fruto do trabalho produtivo.

Se bem que a produção total anual da terra e do trabalho de cada país se destine sempre em última análise a satisfazer o consumo dos seus habitantes, e a fornecer-lhes rendimentos, quando sai da terra, ou das mãos dos trabalhadores produtivos, divide-se naturalmente em duas partes. Uma delas, e freqüentemente a maior, destina-se a repor o capital, a renovar as provisões, matérias-primas e obras que foram retiradas desse capital; a outra, a constituir um rendimento que cabe quer ao dono do capital, e que é o lucro desse capital de exploração, quer a qualquer outra pessoa, como renda da sua terra. Dessa maneira, uma parte da produção da terra destina-se a repor o capital do agricultor; a outra constitui o lucro do agricultor e a renda paga ao proprietário; constituindo assim um rendimento que cabe ao proprietário desse capital, como o lucro do seu capital de exploração; e a uma outra pessoa, como renda da sua terra. No que se refere à produção de uma grande fábrica, uma parte, que é sempre a maior, destina-se da mesma forma a repor o capital do empresário do trabalho; a outra é o seu lucro, constituindo assim um rendimento para o proprietário do capital.

A parte da produção anual da terra e do trabalho de qualquer país destinada a repor o capital nunca é imediatamente utilizada para manter outras mãos que não as produtivas. Remunera tão só o trabalho produtivo. A parte que é imediatamente destinada a constituir um rendimento, quer como lucro, quer como renda, pode indiferentemente manter quer as mãos produtivas, quer as improdutivas.

Seja qual for a percentagem do seu capital que uma pessoa invista como capital de exploração, espera sempre que esse capital seja reposto com lucro. Investe-o portanto apenas na manutenção de mãos produtivas; o capital de um constitui o rendimento de outros. Quando o proprietário do capital emprega alguma parte do seu capital na manutenção de mãos improdutivas de qualquer espécie, essa parte é retirada do capital de exploração e passa a ser integrada no capital destinado ao consumo imediato.

Os trabalhadores improdutivos e todos aqueles que não trabalham vivem de um rendimento; quer, em primeiro lugar, da parte da produção anual destinada a constituir um rendimento a determinadas pessoas, tal a renda da terra ou os lucros do capital de exploração; quer, em segundo lugar, da parte que, se bem que originalmente destinada a repor o capital e a manter apenas os trabalhadores produtivos, lhes é entregue, pelo que estes, depois de dela terem subtraído a parte indispensável para a sua subsistência, podem depois utilizar o excedente na manutenção quer de mãos produtivas, quer de mãos improdutivas. Dessa maneira, não só o grande proprietário ou o rico mercador, mas até o trabalhador vulgar pode manter um serviçal doméstico, desde que o seu salário seja suficientemente elevado; este pode ainda ir uma vez por outra ao teatro ou a um espetáculo de fantoches, contribuindo assim com a sua parte para a manutenção dos trabalhadores improdutivos; ou pode ainda pagar impostos, ajudando a manter uma outra espécie de trabalhadores igualmente improdutivos, se bem que talvez mais úteis e considerados. Nenhuma parte da produção anual originalmente destinada a repor um capital é porém desviada para a manutenção de mãos improdutivas, antes que tenha movimentado o seu complemento integral de trabalho produtivo, ou todo aquele que poderia movimentar dada a forma como foi aplicado. O trabalhador tem de começar por ganhar o seu salário fornecendo previamente uma determinada quantidade de trabalho, e só depois pode aplicar desta forma qualquer parte dele. Essa parte é, além disso, geralmente pequena. É apenas a parte do seu rendimento que lhe não é indispensável, e os trabalhadores produtivos dispõem geralmente de um pequeno rendimento desse tipo. Mas quase todos podem dispor de algum rendimento desse tipo; e, no pagamento dos impostos, a grandeza do seu número compensa em certa medida a pequenez da sua contribuição. A renda da terra e os lucros do capital de exploração são pois em todo o lado as principais fontes das quais as mãos improdutivas derivam a sua subsistência. São essas as duas espécies de rendimento que permitem aos seus donos dispor de uma maior quantia destinada a supérfluos. Podem manter indiferentemente mãos produtivas ou improdutivas. Parecem no entanto manifestar uma certa predileção por estas últimas. Os gastos de um grande senhor destinam-se geralmente a sustentar um maior número de pessoas ociosas do que de trabalhadores. O mercador rico, que com o seu capital de exploração sustenta apenas pessoas que trabalham, nos seus gastos, ou seja, na maneira como despende o seu rendimento, sustenta geralmente a mesma espécie de ociosos mantidos pelo grande senhor.

A proporção entre as mãos produtivas e improdutivas depende pois em grande medida em todos os países da proporção entre a parte da produção anual

que, assim que sai da terra ou das mãos dos trabalhadores produtivos, é destinada a repor um capital, e aquela que é destinada a constituir um rendimento, quer na qualidade de renda, quer na de lucro. Essa proporção é muito diferente nos países ricos e nos países pobres.

Dessa maneira, nos países opulentos da Europa dos nossos dias, uma parte muito grande, freqüentemente a maior, da produção da terra é destinada a repor o capital do agricultor rico e independente; a outra é destinada a constituir o seu lucro e a renda do proprietário. Antigamente, porém, quando prevalecia o sistema feudal, uma parte muito pequena da produção bastava para repor o capital de exploração utilizado para o cultivo da terra. Este consistia geralmente num pequeno número de cabeças de gado de má qualidade, integralmente mantido pela produção espontânea das terras não cultivadas, e que podia portanto ser considerado como fazendo parte dessa produção espontânea. Esse gado pertencia além disso de uma maneira geral ao proprietário da terra, que o emprestava aos ocupantes da mesma.

Todo o resto da produção ficava também para esse proprietário, quer na qualidade de renda pelas suas terras, quer na de lucro do seu magro capital. Os ocupantes da terra eram geralmente servos, cujas pessoas e bens pertenciam também ao proprietário da terra. Aqueles que não eram servos eram rendeiros que o proprietário podia despedir a todo o momento, e, se bem que pagassem uma renda nominalmente pouco superior à prestação de alguns serviços, esta equivalia porém a toda a produção das suas terras. O senhor podia a todo momento exigir-lhes o seu trabalho em tempo de paz, e a prestação do serviço militar em tempo de guerra. Se bem que habitassem a uma certa distância da mansão do senhor, encontravam-se na sua dependência, tal como os membros do seu séqüito, que viviam em sua casa. A produção total da terra pertence indubitavelmente àquele que tem à sua disposição o trabalho e os serviços de quantos essa terra pode manter. No presente estado da Europa, a parte da produção total da terra que cabe ao proprietário não excede nunca um terço, quando não um quarto, dessa produção. No entanto, a renda da terra triplicou ou quadruplicou desde esses tempos antigos para cá, em todas as partes melhoradas do país; e esse terço ou esse quarto da produção anual é pois, segundo parece, três ou quatro vezes maior do que o fora antigamente a produção total. Com o progresso dos melhoramentos, a renda aumentando embora proporcionalmente à extensão, diminui proporcionalmente à produção da terra.

Nos países opulentos da Europa são presentemente investidos no comércio e nas manufaturas grandes capitais. Antigamente o pouco comércio que se fazia e as poucas e primitivas manufaturas que se encontravam em funcionamento exigiam capitais muito reduzidos. Estes deviam no entanto dar grandes lucros. A taxa de juro do capital não era nunca inferior a dez por cento, pelo que o lucro devia ser muito grande, para permitir o pagamento de um juro tão elevado. A taxa de juro não é nunca hoje em dia superior a seis por cento nas partes melhoradas da Europa, e nas mais melhoradas é por vezes de quatro, três ou até mesmo de dois por cento. Se bem que a parte do rendimento dos seus habitantes derivada

dos lucros do capital de exploração seja sempre muito mais elevada nos países ricos do que nos pobres, é porque esse capital de exploração é muito maior: pois os lucros desse capital são sempre inferiores proporcionalmente ao valor total dele.

A parte da produção anual que assim que sai da terra ou das mãos dos trabalhadores produtivos e se destina a repor o capital é pois não só muito maior nos países ricos do que nos pobres, como ainda é muito maior proporcionalmente àquela imediatamente destinada a constituir um rendimento, quer na qualidade de lucro, quer na de renda. Os fundos destinados à manutenção do trabalho produtivo são não só muito maiores nos primeiros do que nos últimos, como ainda são muito maiores proporcionalmente àqueles que, se bem que possam ser indiferentemente utilizados para manter mãos produtivas ou improdutivas, manifestam geralmente uma predileção pelas segundas.

A proporção entre esses diferentes fundos determina necessariamente em qualquer país o caráter geral dos seus habitantes, que serão em função dessa proporção ociosos ou trabalhadores. Somos mais trabalhadores do que os nossos antepassados; porque em nossos dias os fundos destinados à manutenção do trabalho são muito maiores proporcionalmente àqueles que se destinam à manutenção da ociosidade do que o eram há dois ou três séculos. Os nossos antepassados eram ociosos porque não havia suficiente incentivo para o trabalho. Vale mais, diz o provérbio, brincar de graça do que trabalhar de graça. Nas cidades mercantis e manufatoras, nas quais as classes inferiores do povo são principalmente mantidas pelo emprego do capital, estas são em geral trabalhadoras, sóbrias e prósperas; tal como é o caso em muitas cidades inglesas e holandesas. Nas cidades que derivam a parte principal do seu sustento da residência ocasional ou constante de uma corte, e nas quais as classes inferiores do povo são principalmente mantidas pelo dispêndio de rendimentos, estas são em geral ociosas, dissolutas e pobres; tal como é o caso em Roma, Versalhes, Compiègne e Fontainebleau. Excetuando Rouen e Bordéus, as cidades parlamentares francesas quase não têm indústrias ou comércio; e as classes inferiores do povo, que são aí principalmente mantidas pelas despesas efetuadas pelos membros dos tribunais e pelos litigantes, são geralmente ociosas e pobres. O importante comércio de Rouen e Bordéus parece poder ser atribuído à situação dessas cidades. Rouen é o entreposto obrigatório de quase todos os produtos importados quer de países estrangeiros, quer das províncias marítimas da França, para abastecer a grande cidade de Paris. Bordéus é igualmente o entreposto dos vinhos produzidos nas margens do Garonne e dos seus afluentes, uma das regiões produtoras de vinho mais ricas do mundo, e que parece produzir o vinho mais próprio para exportação, ou que mais agrada ao paladar das nações estrangeiras. Situações tão vantajosas atraem necessariamente um grande capital, pelas grandes possibilidades que oferecem para o investimento do mesmo; e o investimento desse capital é a causa da prosperidade da indústria dessas duas cidades. Nas outras cidades parlamentares da França parece ser investido muito pouco mais capital do que aquele que é necessário para as abastecer; ou seja, pouco mais do que o capital mínimo que pode

ser investido. O mesmo podemos dizer em relação a Paris, Madrid e Viena. Dessas três cidades, Paris é de longe a mais industrial; mas o mercado de Paris absorve a produção de quase todas as manufaturas estabelecidas nessa cidade, e o comércio que nela se faz destina-se a abastecer o seu próprio mercado. Londres, Lisboa e Copenhague são talvez as três únicas cidades da Europa que, se bem que nelas resida permanentemente uma corte, podem simultaneamente ser consideradas como cidades comerciais, ou cidades que mantêm um comércio destinado não apenas a abastecer o seu próprio mercado, mas também o de outras cidades e países. A situação dessas três cidades é extremamente vantajosa, designando-as para entrepostos naturais da maior parte dos bens destinados a serem consumidos em locais distantes. Numa cidade em que é gasto um grande rendimento, é provavelmente mais difícil investir com vantagem capital destinado a outros propósitos que não o do abastecimento dessa cidade, do que noutra cidade na qual as classes inferiores do povo não tenham outra maneira de ganhar o seu sustento que não a de o derivar do investimento de um capital de exploração. A ociosidade da maior parte das pessoas que são mantidas pelo dispêndio de rendimentos degrada provavelmente o trabalho daqueles que deveriam ser mantidos pelo investimento do capital, o que faz com que seja menos vantajoso investir capital nessa cidade do que noutros lugares. Antes da união da Escócia com a Inglaterra havia em Edimburgo pouco comércio ou indústria. Quando o Parlamento escocês deixou de se reunir nessa cidade, que deixou portanto de ser a residência obrigatória de quase toda a principal nobreza da Escócia, Edimburgo tornou-se uma cidade comercial e industrial. Continua no entanto a ser a sede dos principais tribunais da Escócia, dos serviços alfandegários, etc. É pois despendido nessa cidade um rendimento importante. Edimburgo é muito inferior a Glasgow no comércio e indústria, pois os habitantes desta última cidade são principalmente mantidos pelo investimento do capital. Tem-se por vezes verificado o caso de os habitantes de uma vila que tinha já feito um progresso considerável nas manufaturas se tornarem ociosos e pobres em conseqüência de um grande senhor se ter estabelecido nas vizinhanças.

A proporção entre o capital e o rendimento parece pois determinar em toda a parte a proporção entre o trabalho e a ociosidade. Sempre que predomine o capital, predominará igualmente o trabalho; predominando o rendimento, acompanha-o a ociosidade. Todo o aumento ou diminuição de capital tende pois naturalmente a aumentar ou diminuir a quantidade real de trabalho, o número de mãos produtivas e, conseqüentemente, o valor de troca da produção anual da terra e do trabalho do país, a riqueza e o rendimento de todos os seus habitantes.

O capital aumenta com a poupança e diminui com a prodigalidade e com os gastos extravagantes.

Aquilo que uma pessoa poupa do seu rendimento acrescenta-se ao capital dessa pessoa, que ou o investe diretamente, mantendo um número maior de mãos produtivas, ou o empresta a outrem com juro, ou seja, mediante uma percentagem dos lucros, permitindo assim a essa outra pessoa manter com esse capital um número maior de mãos produtivas. Tal como o capital de um indivíduo só pode

aumentar mediante a poupança de uma parte do seu rendimento ou do seu ganho anual, também o capital de uma sociedade, que consiste na soma do capital de todos os indivíduos que a compõem, só pode aumentar dessa mesma forma.

A poupança, e não o trabalho, é a causa imediata do aumento do capital. O trabalho fornece os objetos que a poupança acumula. Mas, caso a poupança não armazene aquilo que o trabalho produz, o capital não aumentará nunca.

A poupança, que aumenta os fundos destinados à manutenção das mãos produtivas, tende a aumentar o número das mãos cujo trabalho acrescenta valor ao objeto ao qual é aplicado. Tende pois a aumentar o valor de troca da produção anual da terra e do trabalho do país. Movimenta uma quantidade adicional de trabalho, que confere um valor adicional à produção anual.

Aquilo que é poupado anualmente é consumido com tanta regularidade como aquilo que é gasto anualmente, e quase simultaneamente também; mas é consumido por uma outra espécie de pessoas. A porção dos seus rendimentos que o homem rico gasta anualmente é geralmente consumida por hóspedes ociosos e por serviçais domésticos, que não produzem nada a troco desse consumo. A porção que poupa anualmente, que é imediatamente aplicada como capital na mira do lucro, é igualmente consumida, e quase simultaneamente também, mas por uma outra espécie de pessoas, por trabalhadores rurais, operários e artífices que reproduzem com lucro o valor do seu consumo anual. Suponhamos que esse homem recebe os seus rendimentos em dinheiro. Caso tivesse gasto a totalidade desse rendimento na quantidade total de vestuário, alimentos e alojamento que poderia obter por essa quantia, estes seriam consumidos pela primeira espécie de pessoas. Poupando uma parte, que é imediatamente investida como capital, na mira do lucro, quer por essa mesma pessoa, quer por outra, o alimento, vestuário e alojamento que podem ser comprados com essa quantia serão consumidos pela segunda espécie de pessoas. O consumo é o mesmo, mas os consumidores são diferentes.

A poupança anual de um homem frugal serve não só para manter um número adicional de mãos produtivas, no decurso desse ano ou do ano seguinte, como ainda para estabelecer um fundo perpétuo para a manutenção de um número igual de trabalhadores produtivos para todos os tempos futuros, como se fundasse uma instituição de caridade. O emprego desse fundo para tal finalidade não é assegurado por qualquer lei positiva ou doação legal. É porém assegurado por um princípio muito poderoso, o interesse evidente de todos os indivíduos a quem alguma parte dele venha alguma vez a pertencer. Nenhuma parte desse fundo pode jamais vir a ser desviada para manter outras que não as mãos produtivas, sem que a pessoa que assim o desvie do seu destino venha a sofrer uma perda evidente.

O pródigo desvia esse fundo da seguinte maneira. Dado que não limita as suas despesas aos seus rendimentos, gasta o seu capital. Tal como aquele que desvia os fundos de uma fundação piedosa, empregando-os para fins profanos, paga os salários da ociosidade com fundos que a frugalidade dos seus antepassados por assim dizer destinara à manutenção do trabalho. Diminuindo assim os fundos

destinados à manutenção do trabalho produtivo, diminui necessariamente, na medida em que isso dele depende, a quantidade de trabalho que acrescenta um valor ao objeto ao qual esse trabalho é aplicado e, conseqüentemente, o valor da produção anual da terra e do trabalho do país, a riqueza e rendimento real dos seus habitantes. Se a prodigalidade de alguns não fosse compensada pela frugalidade de outros, a conduta de todos os pródigos, que alimentamm os ociosos com o pão dos trabalhadores, teria como conseqüência não só o empobrecimento daquele que assim procede, mas também o de todo o país.

Ainda que a despesa do pródigo fosse feita apenas com produtos originários do próprio país, e não com bens importados do estrangeiro, o seu efeito sobre os fundos produtivos da sociedade seria o mesmo. Todos os anos uma determinada quantidade de alimento e vestuário, que deveria ter sido utilizada para a manutenção de mãos produtivas, seria dedicada à manutenção de mãos improdutivas. Todos os anos diminuiria portanto um pouco mais o valor da produção anual da terra e do trabalho do país.

Podem-me objetar que se essa despesa não fosse feita com produtos estrangeiros, como o dissemos já, não dando origem a uma exportação de ouro e prata, permaneceria no país a mesma quantidade de dinheiro. Caso a quantidade de alimento e vestuário assim consumidos pelas mãos improdutivas tivesse porém sido distribuída pelas produtivas, teria reproduzido o valor total desse consumo, acrescentado ainda de um lucro. Permaneceria no país a mesma quantidade de moeda, verificando-se concomitantemente a reprodução de um valor igual de bens de consumo. Teríamos então dois valores em vez de um.

Além disso, é impossível que permaneça por muito tempo, num país cuja produção anual está a diminuir, a mesma quantidade de moeda. A única utilidade da moeda é a de fazer ciircular os bens de consumo. É por meio dela que as provisões, as matérias-primas e os produtos manufaturados são comprados e vendidos, e distribuídos pelos consumidores. A quantidade de moeda anualmente utilizada num país é pois determinada pelo valor dos bens de consumo que nele circulam anualmente. Estes consistem obrigatoriamente quer na produção imediata da terra e do trabalho do país, quer em coisas compradas com uma parte dessa produção. O seu valor diminui pois necessariamente quando essa produção diminui, diminuindo também a quantidade de moeda utilizada para a circulação dessa produção. Mas a moeda que é anualmente excluída da circulação interna por essa diminuição anual da produção não fica por utilizar. O interesse de quem quer que seja o seu possuidor exige que seja utilizada. Uma vez que não pode ser utilizada no interior do país, será enviada para o estrangeiro, apesar de todas as leis e proibições que a essa prática se oponham, sendo empregue na compra de bens de consumo que possam ser utilizados no interior do país. A exportação anual da moeda continuará pois durante algum tempo a acrescentar alguma coisa ao consumo anual do país, que ultrapassará assim o valor da sua produção anual. Aquilo que, nos tempos da prosperidade desse país, fora poupado da produção anual, e utilizado na aquisição de ouro e prata, contribuirá durante algum tempo para alimentar o consumo em tempos de adversidade. A exportação de ouro e prata

constituirá em tal caso, não a causa, mas sim o efeito do declínio desse país, contribuindo, pelo menos durante algum tempo, para aliviar a miséria que é a conseqüência necessária desse declínio.

Por outro lado, a quantidade de moeda existente num país aumentará naturalmente na medida em que o valor da sua produção anual aumente também. Uma vez que o valor dos bens de consumo que circulam anualmente nessa sociedade é maior, será necessária uma maior quantidade de moeda para que possam circular. Uma parte dessa maior produção anual será pois utilizada na compra da quantidade adicional de ouro e prata necessária para a circulação do resto, indo procurá-la onde seja possível obtê-la. Neste caso o aumento da quantidade destes metais será o efeito, e não a causa da prosperidade pública. O ouro e a prata são assim comprados em todo o lado. A alimentação, vestuário e alojamento, o rendimento e a manutenção de todos aqueles cujo trabalho ou capital é necessário para extrair esses metais da mina e colocá-los no mercado, é o preço por eles pago tanto no Peru como na Inglaterra. Ao país que pode dispor desse preço para dar por esses metais não faltará nunca por muito tempo a quantidade deles de que necessita; e nenhum país conservará por muito tempo uma quantidade dos mesmos de que não necessite.

Qualquer que seja no entanto a concepção que façamos da riqueza e rendimentos reais de um país; quer suponhamos que consiste no valor da produção anual da sua terra e trabalho, como no-lo parece ditar a razão; quer na quantidade de metais preciosos que circulam no seu interior, de acordo com a concepção mais corrente; de uma ou de outra maneira, o pródigo será sempre um inimigo público, e o homem frugal um benfeitor público.

Os efeitos da má gestão são freqüentemente os mesmos da prodigalidade. Todo o projeto pouco judicioso e destinado ao insucesso, quer na agricultura, quer nas minas, pescarias, comércio ou manufaturas, tende igualmente a diminuir os fundos destinados à manutenção do trabalho produtivo. Apesar de, em todos esses projetos, o capital ser consumido apenas pelas mãos produtivas, no entanto, devido à forma pouco judiciosa como esses trabalhadores são utilizados, não reproduzem o valor integral do seu consumo, verificando-se sempre portanto uma diminuição daquilo que teriam sido de outra maneira os fundos produtivos da sociedade.

É muito raro que as circunstâncias de uma grande nação sejam afetadas quer pela prodigalidade, quer pela má gestão dos indivíduos; pois a prodigalidade ou a imprudência de uns são sempre compensadas pela frugalidade e pela boa gestão de outros.

No que se refere à prodigalidade, o princípio que conduz a essas despesas é a paixão pelo gozo imediato; a qual, se bem que seja por vezes violenta e muito dificilmente dominável, é em geral apenas momentânea e ocasional. Mas o princípio que conduz à poupança é o desejo de melhorar a própria condição, desejo que, se bem que geralmente calmo e desapaixonado, existe no homem desde a nascença, acompanhando-o até à morte. Ao longo de todo o período compreendido entre esses dois momentos, não há talvez um único instante em que o

homem esteja tão completa e totalmente satisfeito com a sua situação, que não deseja a alteração ou melhoramento da mesma. O aumento da própria fortuna é o meio pelo qual a maior parte dos homens se propõe e deseja melhorar a sua condição. É de todos o mais vulgar e o mais óbvio; e a melhor maneira de aumentar a própria fortuna consiste em poupar e acumular uma parte daquilo que se adquire quer regular e anualmente, quer em ocasiões extraordinárias. Se bem que o princípio da despesa prevaleça pois em todos os homens em algumas ocasiões, e em alguns homens em todas as ocasiões; no entanto, em relação à maior parte dos homens, e considerando em média o curso completo da sua vida, o princípio da frugalidade parece não só predominar, como ainda predominar grandemente.

No que se refere à má gestão, o número de empreendimentos prudentes e bem sucedidos é em toda a parte muito superior ao dos empreendimentos pouco judiciosos e mal sucedidos. Apesar de nos queixarmos tanto da freqüência das bancarrotas, os homens de pouca sorte que são vítimas desse infortúnio constituem uma parte ínfima do número total de todos aqueles que se dedicam ao comércio e a outras espécies de negócios; não excedendo talvez um em cada mil. A bancarrota é talvez a maior calamidade e também a mais humilhante que pode suceder a um homem inocente. No entanto, a maior parte dos homens é suficientemente cuidadosa para a evitar. Alguns não a conseguem porém evitar; mas outros há que também não conseguem evitar a forca.

As grandes nações não empobrecem nunca devido à prodigalidade e má gestão individuais, se bem que empobreçam por vezes devido à prodigalidade e má gestão dos poderes públicos. A totalidade ou quase a totalidade dos rendimentos públicos é em alguns países utilizada para a manutenção de mãos improdutivas. São dessa espécie as pessoas que compõem uma corte numerosa e esplêndida, uma grande Igreja, grandes frotas e exércitos, que em tempo de paz nada produzem, e em tempo de guerra não adquirem o suficiente para compensar a despesa feita com a sua manutenção, nem mesmo enquanto dura a guerra. Pessoas assim, que nada produzem, têm de ser mantidas pela produção do trabalho de outros homens. Quando se multiplicam até atingir um número exagerado, pode por vezes acontecer que consumam em determinado ano uma parte tão grande da produção, que não sobre o suficiente para manter os trabalhadores produtivos que a deviam reproduzir no ano seguinte. A produção do ano seguinte será pois inferior à do ano anterior, e, caso se continue a manifestar a mesma desordem, a do terceiro ano será ainda inferior à do segundo. Essas mãos improdutivas, que deviam ser mantidas por uma parte apenas da poupança desse povo, podem consumir uma parte tão grande do rendimento total, e obrigar um número tão grande de pessoas a gastarem o seu capital, despendendo para as manter os fundos destinados à manutenção do trabalho produtivo, que toda a frugalidade e a boa gestão de alguns indivíduos não bastarão para compensar a dilapidação e a degradação da produção ocasionada por esse dispêndio violento e forçado do capital de exploração.

A frugalidade e boa gestão de alguns não é na maioria das ocasiões suficiente para compensar, além da prodigalidade e má gestão de outros indivíduos,

a extravagância dos poderes públicos, como no-lo tem demonstrado a experiência. O esforço uniforme, constante e ininterrupto de todos os homens para melhorarem a própria condição, princípio de que deriva originalmente não só a opulência privada, como também a opulência pública e nacional, é muitas vezes suficientemente poderoso para manter o progresso natural das coisas em direção ao melhoramento, apesar da extravagância do governo ou dos erros cometidos pela administração. À semelhança do princípio incógnito da vida animal, restaura freqüentemente a saúde e o vigor da constituição, apesar não só da doença, como ainda das receitas absurdas do médico.

A produção anual da terra e do trabalho de qualquer nação só pode aumentar de valor quando aumenta quer o número dos trabalhadores produtivos dessa nação, quer a força de produção dos trabalhadores até aí utilizados. O número dos trabalhadores produtivos não pode nunca aumentar muito, como é óbvio, a não ser em conseqüência do aumento do capital, ou dos fundos destinados à sua manutenção. A força de produção do mesmo número de trabalhadores só pode aumentar em conseqüência de alguma adição ou melhoramento das máquinas e instrumentos que facilitam e abreviam a execução do trabalho; ou de uma melhor divisão e distribuição do trabalho. Em qualquer dos casos, é sempre necessário capital adicional. É o capital adicional que permite ao empresário de qualquer obra quer fornecer aos seus trabalhadores máquinas mais aperfeiçoadas, quer proceder a uma melhor distribuição do trabalho pelos trabalhadores. Quando o trabalho a ser efetuado consiste num certo número de partes, é necessário muito mais capital para manter um homem ocupado a fazer sempre a mesma coisa do que para o empregar em todas as partes desse trabalho. Quando comparamos pois o estado de uma nação em dois períodos diferentes, chegando à conclusão de que a produção anual da sua terra e trabalho é maior no período mais recente do que no mais antigo, que as suas terras são melhor cultivadas, as suas manufaturas mais numerosas e florescentes, o seu comércio mais extensivo, podemos estar certos de que o capital dessa nação aumentou seguramente no decurso do intervalo entre esses dois períodos, e que a boa gestão de alguns lhe acrescentou mais do que aquilo que a má gestão individual ou a extravagância dos poderes públicos lhe subtraiu. Ora, é isso que se passa em quase todas as nações, em tempos toleravelmente pacíficos e sossegados, e até mesmo naquelas que não tiveram governos prudentes e parcimoniosos. Para podermos formar um juízo fidedigno, teremos de comparar o estado do país em períodos suficientemente distantes entre si. O progresso é freqüentemente tão gradual, que, em períodos próximos, não só se torna difícil discernir o melhoramento, como ainda a decadência de certos ramos da indústria ou de certos distritos do país, coisas que acontecem por vezes apesar de o país em geral se encontrar muito próspero, podem gerar a suspeita de que a riqueza e a indústria em geral estão a decair.

A produção anual da terra e do trabalho na Inglaterra, por exemplo, é muito maior do que era aqui há um século, no momento da Restauração de Carlos II. Se bem que hoje em dia ninguém o duvide, no entanto, no decurso de todo esse século, raramente se passaram cinco anos sem que fosse publicado algum livro ou

panfleto, escrito por pessoas suficientemente autorizadas para terem uma certa audiência junto do público, pretendendo demonstrar que a riqueza da nação se encontrava em declínio rápido, que o país se despovoava, os campos eram abandonados, as manufaturas decaíam e o comércio se encontrava em vias de extinção. E nem todas essas publicações eram panfletos partidaristas, ou o ácido fruto da falsidade e da venalidade. Muitos deles foram escritos por pessoas honestas e inteligentes, que escreviam apenas aquilo que pensavam, e apenas porque o pensavam.

A produção anual da terra e do trabalho na Inglaterra era certamente muito maior no tempo da Restauração do que temos razão para pensar teria sido cerca de cem anos antes, quando da subida de Isabel ao trono. Temos também razões para crer que o país estaria então muito mais adiantado do que um século antes, quando estavam a terminar as hostilidades entre as casas de York e Lencastre. E já estaria então provavelmente em estado mais adiantado do que no tempo da conquista normanda, como teria estado mais adiantado no tempo da conquista normanda do que no da confusão da Heptarquia Saxônica. E até em período tão atrasado o país se encontrava já numa condição de melhoramento superior àquela que era a sua quando da invasão de Júlio César, pois os seus habitantes viviam então num estado tão primitivo como o dos selvagens da América do Norte.

Em cada um desses vários períodos não só houve muita prodigalidade pública e particular, muitas guerras dispendiosas e desnecessárias e grandes perversões da produção anual, uma parte importante da qual era desviada da manutenção das mãos produtivas para a de mãos improdutivas; como também se verificou por vezes, no meio da confusão das guerras civis, um tão grande desperdício e destruição do capital de exploração, que é de estranhar como é que esse desperdício se limitou a atrasar a acumulação natural da riqueza, efeito que não pode ter deixado de ser o seu, e não fez com que o país ficasse mais pobre no fim desse período do que o era no início do mesmo. No mais feliz e mais próspero de todos esses períodos, o que se seguiu à Restauração, quantas desordens e infortúnios não ocorreram, os quais, caso pudessem ter sido previstos, nos teriam dado azo a pensar que o país empobreceria e se arruinaria em conseqüência deles? O incêndio e a peste de Londres, as duas guerras com a Holanda, as desordens da Revolução, a guerra na Irlanda, as quatro dispendiosas guerras com a França, em 1688, 1702, 1742 e 1756, e ainda as duas revoltas de 1715 e de 1745. No decurso das quatro guerras com a França a nação contraiu uma dívida de mais de cento e quarenta e cinco milhões, além de todas as despesas anuais extraordinárias em que incorreu por causa dessas guerras, de tal modo que o total das despesas por elas ocasionadas não pode ser avaliado em menos de duzentos milhões. Foi portanto, em várias ocasiões e desde os tempos da Revolução, consagrada à manutenção de um elevado número de mãos improdutivas essa porção tão avultada da produção anual da terra e do trabalho do país. Caso essas guerras não tivessem dado origem a que um tão grande capital fosse desviado nesse sentido, a maior parte dele teria sido normalmente aplicada na manutenção de mãos produtivas, cujo trabalho teria reposto, com lucro, o valor total do próprio consumo. O valor da produção anual da terra e do trabalho do país teria conseqüentemente aumen-

tado muito todos os anos, e o aumento anual dessa produção teria dado origem a um aumento ainda maior no ano seguinte. Teriam sido construídas mais casas, teriam sido melhoradas mais terras, e aquelas que tinham já sido melhoradas passariam a ser melhor cultivadas, teriam sido fundadas mais manufaturas, e aquelas que existiam já teriam sido aumentadas; e não nos é fácil imaginar até que ponto é que a riqueza e o rendimento real do país teriam progredido no decurso desse mesmo período.

Mas, se bem que a prodigalidade do governo tenha indubitavelmente atrasado o progresso natural da Inglaterra no sentido da riqueza e do melhoramento, não conseguiu no entanto impedir esse progresso. A produção anual da terra e do trabalho do país é hoje em dia muito maior do que o era no tempo da Restauração ou da Revolução. O capital anualmente investido no cultivo dessa terra e na manutenção desse trabalho tem de ser portanto muito maior também. Esse capital tem-se acumulado gradualmente e sem ruído, em conseqüência da frugalidade e da boa gestão dos particulares, empenhados num esforço universal, contínuo e ininterrupto de melhoramento da sua própria condição. É este esforço, que a lei protege e ao qual é dada liberdade para se exercer da forma mais vantajosa, que tem mantido em todos os tempos o progresso da Inglaterra no sentido da opulência e do melhoramento, e que, segundo o esperamos, o continuará a manter em tempos futuros. A Inglaterra não teve nunca a sorte de ser dotada de um governo parcimonioso, e a parcimônia não tem sido pois a virtude mais característica dos seus habitantes. Constitui portanto grande presunção e impertinência da parte dos reis e ministros pretenderem regulamentar a economia dos particulares e restringir as suas despesas, quer por meio de leis suntuárias, quer proibindo a importação de produtos de luxo estrangeiros. São sempre eles, e sem exceção, os maiores gastadores da sociedade. Eles que olhem pois pelas suas próprias despesas, e que deixem os particulares olharem pelas suas. Se a sua extravagância não arruinar o reino, também não será a dos seus súditos que o arruinará.

Assim como a frugalidade aumenta e a prodigalidade diminui o capital público, também a conduta daqueles cujas despesas igualam o rendimento não contribui nem para aumentar, nem para diminuir esse capital. Algumas formas de despesa parecem porém contribuir mais do que outras para o desenvolvimento da opulência pública.

O rendimento de um indivíduo pode ser gasto quer em coisas que são imediatamente consumidas, e nesse caso a despesa feita num dia em nada contribui para aliviar aquela que tem de ser feita no dia seguinte, quer em coisas de maior duração, que podem portanto ser acumuladas, e nesse caso a despesa feita num dia pode contribuir para aliviar aquela que tem de ser feita no dia seguinte, ou para acentuar o efeito daquela, consoante esse homem o resolva de uma ou outra forma. Um homem rico pode, por exemplo, querer gastar todo o seu rendimento numa mesa suntuosa profusa, e na manutenção de um grande número de serviçais domésticos, de cães e de cavalos; ou pode, pelo contrário, contentar-se com uma mesa frugal e com poucos criados, dedicando a maior parte do seu rendimento ao adorno da sua casa de cidade ou de campo, à construção de edifícios

úteis ou ornamentais, à compra de mobílias úteis ou ornamentais, a colecionar livros, estátuas e quadros; ou outras coisas mais frívolas, como jóias ou bugigangas diversas e engenhosas; ou, o que é ainda mais frívolo, à compra de um grande número de belos fatos, acumulando assim um grande e rico guarda-roupa, como o fazia o favorito e ministro de um grande príncipe, que morreu há alguns anos já. Se dois homens com a mesma fortuna gastarem o seu rendimento, um de uma maneira, outro de outra, a magnificência da pessoa que tivesse gasto a maior parte do seu rendimento em bens duradouros seria cada vez maior, pois a despesa feita num dia teria contribuído para acentuar o efeito daquela que fora feita no dia anterior; a do outro, pelo contrário, permaneceria no fim desse período igual ao que fora no início dele. Além disso, o primeiro seria no fim desse período o mais rico desses dois homens. Teria acumulado um capital de bens de qualquer espécie, que valeria sempre alguma coisa, se bem que talvez menos do que aquilo que tinha custado. Mas a despesa do último não deixaria vestígios, e os efeitos da prodigalidade de dez ou vinte anos teriam sido aniquilados como se não tivessem nunca existido.

Da mesma maneira que uma dessas modalidades de despesa é mais favorável do que a outra à opulência de um indivíduo, o mesmo acontece em relação a uma nação. As casas, o mobiliário, o vestuário dos ricos ao fim de algum tempo acabam por se tornar úteis às classes médias e inferiores da população. Estas podem comprar esses bens quando os seus superiores se fartam deles, pelo que as condições de vida de toda a população melhoram assim gradualmente, sempre que essa modalidade de despesa seja universalmente adotada pelos homens ricos. Nos países que são ricos há muito tempo, vemos muitas vezes que as classes inferiores da população possuem casas e mobílias de muito boa qualidade e perfeitamente bem conservadas, mas que não teriam sido construídas umas, fabricadas outras para seu uso. Aquilo que foi em tempos uma casa da família Seymour é hoje uma estalagem situada na estrada de Bath. O leito nupcial de Jaime I da Grã-Bretanha, que a rainha trouxe da Dinamarca como presente de um soberano para outro soberano, ornamentava há poucos anos uma cervejaria de Dunfermline. Em algumas cidades muito antigas, que se têm mantido estacionárias ou têm mesmo decaído, raramente encontramos uma casa que tenha sido construída para os seus atuais habitantes. Encontramos também freqüentemente no interior dessas casas muitas excelentes peças de mobiliário que, embora antiquadas, estão em muito bom estado de conservação e podem portanto ser utilizadas, e que também não poderiam nunca ter sido fabricadas para uso dessas pessoas. Encontramos em todos os países nobres palácios, vilas magníficas, grandes coleções de livros, estátuas, quadros e outros objetos de arte que ornamentam e honram não só a sua região, como também todo o país a que pertencem. Versalhes ornamenta e honra a França, Stowe e Wilton a Inglaterra. A Itália continua a inspirar algum respeito devido ao grande número de monumentos dessa espécie que possui, e apesar da riqueza que os produziu ter entretanto entrado em decadência, e do gênio que os planeou se ter extinto, talvez por não ter tido em que se exercitar.

A despesa feita com bens duradouros é além disso favorável não só à

acumulação, como ainda à frugalidade. Aquele que se excede nesse tipo de despesa pode facilmente reformar-se sem se expor às censuras do grande público. Mas reduzir muito o número dos criados, deixar de manter uma mesa rica para passar a ter uma mesa frugal, desistir da equipagem depois de a ter tido em tempos, são mudanças que não podem passar despercebidas à observação dos vizinhos, e que são interpretadas como testemunhos de uma má gestão anterior. Muito poucas daquelas pessoas que tiveram a pouca sorte de se excederem nesse tipo de despesas têm pois coragem para se reformarem até que a ruína a tal as obrigam. Mas, se alguém fez uma despesa excessiva com construções, mobílias, livros ou quadros, quando muda de conduta ninguém o pode acusar de má gestão anterior. Nessas coisas uma despesa efetuada anteriormente torna muitas vezes desnecessária a repetição desse tipo de despesa; e quando a pessoa deixa pois de a fazer, o fato pode ser interpretado como testemunho de que tem já tudo o que desejava, e não de que excedeu os seus meios.

Além disso, a despesa feita com bens duradouros mantém geralmente um maior número de pessoas do que aquela que é feita com uma hospitalidade pródiga. Das duas ou três mil libras de provisões que são servidas numa grande festa, metade vai para o lixo, e grande parte da outra metade é desperdiçada e roubada. Caso a despesa dessa festa tivesse sido porém feita com a manutenção de carpinteiros, pedreiros, estofadores, artesãos, etc., uma quantidade de provisões de igual valor teria sido distribuída por um número muito mais elevado de pessoas, que as teriam comprado em pequenas quantidades, e que não teriam nem deitado fora, nem desperdiçado a mais pequena parte delas. Essa despesa teria pois mantido de uma maneira mãos produtivas, e de outra mãos improdutivas. Aumentaria pois da primeira forma, e não aumentaria da segunda o valor de troca da produção anual da terra e do trabalho do país.

Tudo isto não significa de modo algum que uma espécie de despesa denote um espírito mais liberal e generoso do que outra. Quando um homem de fortuna gasta a maior parte do seu rendimento na hospitalidade, está a partilhá-lo com seus amigos e companheiros; mas, quando o utiliza na compra de bens duradouros, gasta geralmente a totalidade desse dinheiro consigo próprio, não dando nada a ninguém sem receber em troca alguma coisa. Esta última espécie de despesa, de modo particular quando é feita com objetos frívolos, tais os ornamentos do vestuário e da mobília, jóias, bugigangas e outras coisas que tais, denuncia geralmente não uma disposição generosa, mas sim um caráter frívolo, mesquinho e egoísta. Quero apenas dizer que uma dessas espécies de despesas, na medida em que dá origem a uma acumulação de bens valiosos, é mais conducente à frugalidade individual, e conseqüentemente ao aumento do capital público, e, na medida em que mantém mãos produtivas de preferência a mãos improdutivas, é também mais favorável ao crescimento da opulência pública.

LIVRO III

VARIAÇÕES DO PROGRESSO DA OPULÊNCIA NAS DIFERENTES NAÇÕES

Capítulo I

Do progresso natural da opulência

O principal comércio de todas as sociedades civilizadas é mantido entre os habitantes da cidade e os do campo. Consiste na troca da produção bruta pela produção manufaturada, troca essa que é ou imediata, ou feita por intermédio da moeda, ou de alguma espécie de papel que representa moeda. O campo fornece à cidade os meios de subsistência e as matérias-primas da manufatura. A cidade paga esse abastecimento enviando aos habitantes do campo uma parte da sua produção manufaturada. A cidade, no interior da qual se não dá nem pode dar a reprodução das substâncias, deriva do campo toda a sua riqueza e subsistência. Mas nem por isso podemos pensar que o ganho da cidade acarrete ao campo uma perda. Os ganhos de ambas as partes são mútuos e recíprocos, e a divisão do trabalho é neste caso, como em todos os outros, vantajosa para todas as diferentes pessoas empregadas nas várias ocupações pelas quais o trabalho se subdivide. Os habitantes do campo compram à cidade uma quantidade muito maior de bens manufaturados com a produção de uma quantidade muito menor do seu trabalho do que aquela que teriam tido de fornecer caso eles pretendessem manufaturá-los. A cidade fornece um mercado aos excedentes da produção do campo, ou à parte dessa produção que não é necessária para a manutenção dos agricultores, e é nesse mercado que os habitantes do campo trocam esses excedentes por outras coisas que desejam. Quanto maior for o número e o rendimento dos habitantes da cidade, mais extenso será o mercado que a cidade constituirá, para os habitantes do campo; e quanto mais extenso for esse mercado, maiores vantagens decorrerão desse fato para um maior número de pessoas. O trigo cultivado a uma milha da cidade é nela vendido pelo mesmo preço do que o que é cultivado a uma distância de vinte milhas. Mas o preço deste último tem não só de compensar a despesa do seu cultivo e colocação no mercado, como ainda de pagar ao agricultor os lucros correntes da agricultura. Os proprietários e agricultores dos campos situados nas proximidades da cidade ganham pois ainda, no preço daquilo que vendem, além dos lucros correntes da agricultura, o valor do transporte do mesmo produto, que de outra maneira teria de ser trazido de lugares mais distantes, poupando também por outro lado em tudo aquilo que compram o preço do transporte. Se compararmos o cultivo das terras situadas nas vizinhanças de qualquer cidade importante com o daquelas que ficam a uma certa distância, compreenderemos imediatamente até que ponto o campo se beneficia com o

comércio da cidade. Se bem que tenha sido propagada toda espécie de especulações absurdas no que se refere à balança comercial, nunca ninguém afirmou nem que o campo perde com o seu comércio com a cidade, nem a cidade com o que mantém com o campo.

Dado que a subsistência se antepõe, pela natureza das coisas, a todos os outros bens necessários ou supérfluos, também o trabalho indispensável para a produzir se antepõe necessariamente ao que deve ser fornecido para produzir todos os outros bens. O cultivo e o melhoramento do campo, que fornece a subsistência, antepõem-se pois necessariamente ao desenvolvimento da cidade, que fornece apenas outros bens necessários ou supérfluos. A subsistência da cidade é derivada dos excedentes da produção do campo, ou seja, da parte dessa produção que não é absorvida pela manutenção dos agricultores; a cidade só pode pois desenvolver-se na medida em que esses excedentes aumentem. A cidade pode nem sempre derivar toda a sua subsistência da parte do campo situada nas suas proximidades, ou até do país em que se situa, importando-a de regiões longínquas; possibilidade que não constitui exceção à regra geral, mas que tem dado origem a grandes variações do progresso da opulência nas diferentes épocas e nações.

A ordem das coisas que a necessidade impõe de uma maneira geral, se bem que não em todos os países, é em todos os países conseqüência das inclinações naturais do homem. Se as instituições humanas não tivessem nunca modificado essas inclinações naturais, as cidades não se poderiam nunca ter desenvolvido ao ponto de terem mais habitantes do que aqueles que pudessem ser mantidos pela produção dos campos situados nas suas proximidades, produção essa que é condicionada pelo estado de melhoramento e cultivo desses campos; não se poderiam portanto desenvolver enquanto esses campos não tivessem sido completamente melhorados e cultivados. Se os lucros de uma e outra atividade forem iguais ou quase iguais, a maioria dos homens preferirá investir o seu capital no melhoramento e cultivo da terra, de preferência a investi-lo nas manufaturas ou no comércio com o estrangeiro. O homem que investe o seu capital na terra fica com um maior controle sobre ele, e a sua fortuna não está tão dependente dos azares do destino como a do comerciante, que é muitas vezes obrigado a confiá-la não só aos ventos e às ondas do mar, como ainda a outros elementos mais incertos, tais a loucura e a injustiça humanas, concedendo grandes créditos a homens que habitam em países distantes, cujo caráter e situação o comerciante não pode conhecer bem. O capital do proprietário de terras, pelo contrário, sendo investido no melhoramento das suas próprias terras, parece estar tão seguro quanto a natureza dos negócios humanos o pode permitir. Além disso, a beleza do campo, os prazeres da vida campestre, a tranqüilidade de espírito que esta fomenta e, sempre que a injustiça das leis humanas a não perturbe, a independência que essa vida permite, são encantos que atraem toda a gente; e como o destino primitivo do homem era o de cultivar a terra, este parece conservar, em todos os estádios da sua existência, uma certa predileção por esse tipo primitivo de vida.

O cultivo da terra não pode porém ser levado a cabo sem a ajuda de alguns artífices, sob pena de grandes inconvenientes e contínuas interrupções. O agricul-

tor tem freqüentemente de recorrer aos serviços de carpinteiros, ferreiros, pedreiros, tanoeiros, sapateiros e alfaiates. Esses artífices necessitam também uma vez por outra dos serviços uns dos outros; e, como o seu local de residência não está necessariamente ligado a um determinado lugar, estabelecem-se naturalmente uns junto dos outros, constituindo uma pequena cidade ou aldeia. O carniceiro, o cervejeiro e o padeiro em breve se lhes juntam também, assim como muitos outros artífices e negociantes a retalho, necessários ou úteis para suprirem as necessidades ocasionais dos seus vizinhos, e que contribuem para que a cidade cresça. Os habitantes da cidade e os do campo são servos uns dos outros. A cidade é uma feira ou mercado permanente, à qual acorrem os habitantes do campo, que aí trocam a sua produção bruta por produtos manufaturados. É este comércio que fornece aos habitantes da cidade tanto as matérias-primas para o seu trabalho como os meios para a sua subsistência. Tanto o número dos empregos como a quantidade de subsistência disponíveis para os habitantes da cidade só podem pois aumentar na medida em que aumente a procura de produtos manufaturados por parte dos habitantes do campo; e essa procura só pode aumentar proporcionalmente ao progresso dos melhoramentos e do cultivo. Caso as instituições humanas não tivessem pois perturbado o curso natural das coisas, a riqueza e o crescimento das cidades dependeriam em todas as sociedades políticas do progresso dos melhoramentos e do cultivo da região ou do país em que essas cidades se situassem.

Nas nossas colônias da América do Norte, onde é fácil adquirir em boas condições terras por cultivar, não foram ainda fundadas em nenhuma cidade manufaturas que abasteçam terras distantes. Quando um artífice consegue aí juntar um pouco mais de capital do que aquele de que necessita para manter o seu pequeno negócio de abastecimento dos arredores, não tenta fundar com esse capital uma manufatura mais importante, que possa abastecer regiões distantes, empregando-o de preferência na aquisição e melhoramento de terras por cultivar. De artífice torna-se plantador, e nem os salários elevados nem a subsistência fácil que o país oferece aos artífices o levam a trabalhar para outros que não para si próprio. Está convencido de que o artífice é um servo dos seus clientes, de quem deriva a sua subsistência; considerando porém que o plantador que cultiva a sua própria terra, derivando a sua subsistência do trabalho da sua família, é patrão de si mesmo, não dependendo de ninguém.

Em países onde não há terra por cultivar, ou onde não é possível adquiri-la em boas condições, pelo contrário, todo o artífice que conseguiu juntar mais capital de que aquele de que necessita para executar os trabalhos ocasionais que os seus vizinhos lhe encomendam, tenta fabricar produtos que possam ser vendidos em regiões mais distantes. O ferreiro funda uma fundição, o tecelão uma manufatura de panos de linho ou algodão. O trabalho executado nessas manufaturas subdivide-se eventualmente, os métodos de trabalho são gradualmente melhorados de diversas formas, que podem ser facilmente concebidas, e que não será portanto necessário referir em pormenor.

Quando há um capital para empregar, as manufaturas são naturalmente preferidas ao comércio com o estrangeiro, desde que os lucros sejam iguais ou quase

iguais, pela mesma razão que a agricultura é naturalmente preferida às manufaturas. Assim como o capital do proprietário de terras ou do agricultor está mais em segurança do que o do proprietário de uma manufatura, também o capital do proprietário da manufatura, que se mantém permanentemente debaixo de seu controle, está mais em segurança do que o do mercador, que mantém comércio com o estrangeiro. Em todas as sociedades e em todos os tempos os excedentes da produção bruta ou manufaturada têm tido porém de ser enviados para o estrangeiro, para serem trocados por outros produtos para os quais exista no país uma maior procura. O fato de esse capital necessário para enviar para o estrangeiro os excedentes da produção de um país ser capital estrangeiro ou nacional não se reveste de grande importância. Se a sociedade não adquiriu ainda capital suficiente para cultivar todas as suas terras e para manufaturar simultaneamente de forma mais completa possível a totalidade da sua produção bruta, há até grandes vantagens em que essa produção bruta seja exportada com capitais estrangeiros, a fim de que o capital dessa sociedade seja utilizado para outras finalidades mais úteis. A riqueza do Egito antigo, da China e do Indostão demonstra-nos amplamente que uma nação pode atingir um elevado grau de opulência, sendo a maior parte do seu comércio de exportação feita por estrangeiros. O progresso das nossas colônias da América do Norte e das Índias Ocidentais teria sido muito menos rápido, caso a exportação dos excedentes da produção desses territórios tivesse sido feita unicamente com capitais próprios.

Se as coisas seguirem pois o seu curso natural, a maior parte do capital de uma sociedade em crescimento será primeiramente investida na agricultura, depois nas manufaturas, e em último lugar no comércio externo. É essa a ordem natural das coisas, que, segundo o creio, tem sido até certo ponto respeitada em todas as sociedades e em todos os territórios. Antes de que possam ser fundadas cidades de alguma importância, tem de ser cultivada uma certa extensão de terra, e antes que essas cidades se possam começar a dedicar ao comércio com o estrangeiro, têm de ser nelas fundadas algumas manufaturas, ainda que de tipo primitivo.

Mas, se bem que esta ordem natural das coisas tenha sido até certo ponto respeitada em todas as sociedades, foi em muitos aspectos completamente invertida em todos os Estados modernos da Europa. Foi o comércio com o estrangeiro que fez surgir em muitas cidades as manufaturas mais aperfeiçoadas, aptas para o fabrico de produtos vendáveis no estrangeiro; e as manufaturas e o comércio com o estrangeiro deram origem aos principais melhoramentos da agricultura. As maneiras de viver e os costumes que nessas cidades surgiram em conseqüência da natureza do seu governo, e que se mantiveram depois de esse governo ter sido grandemente alterado, obrigaram-nas a adotar necessariamente essa ordem retrógrada e antinatural.

CAPÍTULO IV

Como o comércio das cidades contribuiu para o melhoramento do campo

O crescimento e a riqueza das cidades comerciais e industriais contribuíram para o melhoramento e o cultivo dos países a que pertenciam de três maneiras diferentes.

Em primeiro lugar, oferecendo à produção bruta do campo um mercado imediato e considerável, estimularam o cultivo e melhoramento do mesmo. Esse benefício não se confinou apenas aos países nos quais essas cidades se situavam, estendendo-se em maior ou menor grau a todos aqueles com os quais mantinham relações comerciais. Facultavam a todos eles um mercado para parte ou a totalidade da sua produção bruta ou manufaturada, estimulando conseqüentemente em todos eles a indústria e a agricultura. Era, no entanto, o país em que essas cidades se situavam que derivava desse mercado os maiores benefícios, em conseqüência da sua proximidade. Uma vez que o transporte da produção bruta vendida na cidade saía mais barato, os comerciantes podiam pagar por ela aos produtores um preço melhor, vendendo-a aos consumidores pelo preço dos produtos originários de regiões mais distantes.

Em segundo lugar, a riqueza adquirida pelos habitantes das cidades era freqüentemente investida na compra de terras que se encontravam à venda, a maior parte das quais estava por cultivar. Os mercadores ambicionam geralmente tornar-se proprietários rurais e, quando realizam esse objetivo, fazem-no geralmente com grande eficiência. O mercador é um homem que está habituado a investir o seu dinheiro em projetos rentáveis, enquanto que o proprietário rural tem o costume de o gastar em despesas. O primeiro só abre mão do seu dinheiro quando vê que o recuperará com lucros; enquanto que o segundo, depois de abrir mão dele, não espera tornar a vê-lo. Esses hábitos diferentes condicionam naturalmente o caráter e a disposição de um e outro em todos os assuntos de negócios. O mercador é geralmente um empresário ousado, o proprietário rural um empresário tímido. O primeiro não tem medo de investir de uma vez só grandes capitais no melhoramento das suas terras, desde que haja uma probabilidade grande de que o valor dessa terra se eleve proporcionalmente à despesa com ela feita. O segundo, mesmo quando tem algum capital, o que nem sempre é o caso, raramente ousa investi-lo dessa maneira. Quando procede a alguns melhoramentos não é geralmente com um capital, mas com aquilo que consegue poupar do seu rendimento anual. Todo aquele que tenha tido oportunidade de viver numa cidade

mercantil situada numa região onde os campos se encontrassem ainda por melhorar deve ter observado com freqüência até que os investimentos dos mercadores eram nesse aspecto muito mais ousados do que os dos proprietários rurais. Além disso, os hábitos de ordem, economia e atenção a que as operações comerciais obrigam aqueles que a elas se dedicam tornam o mercador muito mais apto a pôr em prática, com êxito e proveito, qualquer projeto de melhoramento.

Em terceiro e último lugar, o comércio e as manufaturas introduziram gradualmente entre os habitantes do campo, que até aí viviam num estado de guerra quase contínua com os seus vizinhos e numa dependência servil dos seus superiores, a ordem e o bom governo, e com elas a liberdade e a segurança dos indivíduos. Este último efeito, se bem que seja aquele que tem passado mais despercebido, é o mais importante de todos. O Sr. Hume é o único autor que, tanto quanto o sei, até agora se lhe referiu.

Num país que não tem comércio externo, nem manufaturas de produtos de luxo, o grande proprietário, não tendo mais nada por que possa trocar a maior parte da produção das suas terras, ou o que dela lhe sobra depois de prover à manutenção dos agricultores, consome a totalidade desse excedente na hospitalidade rústica dispensada em sua casa. Se esse excedente de produção for suficiente para manter cem ou mil homens, não pode utilizá-lo de outra forma que não para manter esses cem ou mil homens. Está pois continuamente rodeado de uma multidão de seguidores e dependentes que, não tendo nada para lhe dar em troca da sua manutenção, são alimentados pela generosidade do senhor, tendo pois de lhe obedecer, pela mesma razão que leva os soldados a obedecerem ao princípio que lhes paga. Antes que se desenvolvessem na Europa o comércio e as manufaturas, a hospitalidade dos ricos e dos grandes, do soberano ao barão menos importante, excedia tudo aquilo que nos é hoje possível conceber. Westminster Hall era a sala de jantar de Guilherme Rufus, e não devia em geral ser grande demais para os seus convidados. Conta-se como um traço de magnificência de Tomás Becket que mandava espalhar palha ou juncos, na estação deles, no chão da sua sala de jantar, para que os cavaleiros e escudeiros que não tinham já lugar para se sentarem não estragassem os seus belos fatos quando se sentavam no chão para comer. Dizem também que o grande conde de Warwick dava de comer todos os dias nos seus vários solares a trinta mil pessoas, número talvez exagerado, mas que devia ser muito elevado, para que pudesse admitir um tal exagero. Em algumas partes da Escócia era ainda praticada, não há muitos anos, uma hospitalidade do mesmo tipo, que parece ser de resto usual em todas as nações nas quais o comércio e as manufaturas são pouco conhecidos. Segundo nos conta o Dr. Pocock, viu certa vez um chefe árabe que jantava na rua de uma cidade onde tinha vindo vender o seu gado, e que convidava para o banquete todos os transeuntes, até mesmo os mendigos.

Os ocupantes da terra encontravam-se em relação ao senhor da mesma numa dependência tão grande com os membros do seu séqüito. Até aqueles que não pertenciam à vilanagem eram rendeiros que podiam ser expulsos a todo o momento, e que pagavam uma renda muito inferior ao valor da subsistência que

retiravam da terra. Uma coroa, meia coroa, um carneiro, um borrego, eram há poucos anos nas terras altas da Escócia a renda geralmente paga por terras suficientes para manterem uma família. Em alguns locais continua a ser essa a renda vigente; e não se verifica nesses lugares que determinada quantia possa comprar uma quantidade de bens superior àquela que compra em outros locais. Num país em que os excedentes da produção de um grande domínio tenham de ser consumidos no próprio local, é muitas vezes mais conveniente para o proprietário que uma parte desses excedentes seja consumida a uma certa distância da sua casa, por pessoas que se encontrem na sua dependência porém, e que lhe devam obedecer como lhe obedecem os membros do seu séqüito e os seus serviçais domésticos. Esse estado de coisas poupa-lhe os inconvenientes da manutenção de um grande séqüito ou de uma grande família. Esse tipo de rendeiro, que cultiva uma porção de terra suficiente para manter a sua própria família a troco de uma renda paga quase integralmente em serviços, depende tanto do proprietário como qualquer dos seus criados ou seguidores, sendo obrigado a obedecer-lhe sem reservas. O proprietário alimenta em sua casa os seus seguidores e criados, e alimenta em casa deles os seus rendeiros. Todos derivam a sua subsistência da generosidade do senhor, e a permanência de um tal estado de coisas depende unicamente da vontade do senhor.

O poder dos grandes barões de antigamente baseava-se na autoridade que o grande proprietário necessariamente detinha num tal estado de coisas sobre os seus rendeiros e seguidores. Os barões eram obrigatoriamente em tempo de paz os juízes, e em tempo de guerra os chefes militares de todos aqueles que viviam nos seus domínios. Tinham a possibilidade de manter a ordem e de obrigar ao cumprimento da lei no interior desses domínios, pois podiam recorrer à força de todos os habitantes contra aquele que cometesse uma injustiça. Nenhuma outra pessoa tinha autoridade suficiente para fazer o mesmo, e muito menos o rei. Nesses tempos antigos o rei não passava do maior proprietário do seu reino, a quem os outros grandes proprietários reconheciam alguma autoridade para a defesa comum contra os inimigos comuns. Caso o rei pretendesse porém exercer a sua autoridade para obrigar um habitante das terras de outro grande proprietário a pagar alguma pequena dívida, ser-lhe-ia necessário desenvolver um esforço quase tão grande como o indispensável para extinguir uma guerra civil, pois os habitantes desse domínio encontrar-se-iam normalmente armados e estariam habituados a tomar em todos os casos o partido uns dos outros. O rei via-se pois obrigado a entregar na maior parte do reino a administração da justiça àqueles que estavam aptos a encarregar-se dela; e pelas mesmas razões, a entregar o comando das milícias locais àqueles a quem essas milícias obedeceriam.

É erro pensar que essas jurisdições territoriais se baseavam no direito feudal. Os grandes proprietários fundiários da Europa detinham já, muitos séculos antes de ser sequer conhecido o nome do direito feudal, direitos alodiais tais como as mais altas jurisdições civis e judiciais, o direito de recuperar tropas, de cunhar moeda e de emitir leis para o governo do seu povo. A autoridade e jurisdição dos senhores saxões da Inglaterra de antes da conquista normanda parecem ter sido

tão grandes como as dos senhores normandos de depois dessa conquista. Ora, o direito feudal só depois da conquista se tornou na lei comum da Inglaterra. É fato que não admite quaisquer dúvidas o de que os grandes senhores da França detinham alodialmente grandes jurisdições e a maior autoridade nas suas terras muito antes de ter sido introduzido nesse país o direito feudal. Essa autoridade e jurisdições derivavam naturalmente do tipo de propriedade e costumes atrás mencionados. E nem sequer é necessário remontar a tempos tão distantes como os das antigas monarquias inglesas e francesas, pois podemos encontrar em tempos muito mais recentes provas de que tais efeitos derivam sempre das mesmas causas. Há não mais de trinta anos o Sr. Cameron de Lochiel, um nobre de Lochabar, na Escócia, não detendo para tal quaisquer direitos legais, não sendo aquilo a que se dava então o nome de um senhor regalista ou um vassalo direto do rei, pois era o do duque de Argyle, ou sequer juiz de paz, exercia no entanto sobre o seu povo a mais alta jurisdição criminal. Dizem que o fazia com grande eqüidade, se bem que dispensando as costumadas formalidades da justiça; e é provável que o estado em que essa parte do país se encontrava nesse tempo o obrigasse a assumir essa autoridade para manter a ordem pública. Esse nobre, cujo rendimento não excedeu nunca as quinhentas libras por ano, conduziu em 1745 à revolta oitocentos dos seus homens.

A introdução do direito feudal foi feita com a intenção não de aumentar, mas antes de diminuir a autoridade desses grandes senhores alodiais. Estabelecia uma hierarquia regular, que ia do rei ao mais pequeno proprietário, e que implicava uma complicada série de direitos e deveres. Durante a menoridade do proprietário, a administração das suas terras e a renda das mesmas ficavam nas mãos do seu superior imediato e, conseqüentemente, para o caso de todos os grandes proprietários, ficavam nas mãos do rei, que se encarregava da manutenção e da educação do seu pupilo e que derivava da sua autoridade de tutor o direito de lhe escolher o casamento, desde que o fizesse de modo compatível com o seu grau de nobreza. Mas, se bem que essa instituição tendesse necessariamente a reforçar a autoridade do rei e a enfraquecer a dos grandes proprietários, não era suficiente para instaurar entre os habitantes do país a ordem e o bom governo, pois não podia alterar suficientemente o estado de propriedade e costumes que dava origem a essas desordens. A autoridade do governo continuava a ter, tal como até aí, uma cabeça demasiado fraca e membros inferiores demasiado fortes, e a força excessiva dos membros inferiores era a causa da fraqueza da cabeça. Depois de ser instituída a organização feudal, o rei continuava tão incapaz como antes de subjugar os grandes senhores. Estes continuavam a guerrear-se à vontade, quer uns aos outros, quer, o que sucedia com muita freqüência, ao próprio rei; e os campos continuavam a ser teatro de toda a espécie de violências, rapinas e desordens.

Mas tudo aquilo que as instituições feudais não conseguiram levar a cabo pela violência foi realizado pela ação silenciosa e insensível do comércio com o estrangeiro e das manufaturas, que começaram gradualmente a fornecer aos grandes proprietários bens pelos quais estes podiam trocar a totalidade dos excedentes da produção das suas terras, e que podiam consumir pessoalmente, sem que se

vissem obrigados a partilhá-los com os seus seguidores ou rendeiros. Tudo para nós e nada para os outros, parece ter sido em todos os tempos a feia divisa dos senhores da humanidade. Assim que estes conseguiram pois descobrir uma maneira de consumir pessoalmente a totalidade do valor dos seus rendimentos, perderam a vontade de os partilhar com outras pessoas. Passaram pois a trocar por um par de fivelas de diamantes ou por qualquer outro objeto igualmente inútil e frívolo a manutenção ou, o que é a mesma coisa, o preço da manutenção de mil homens por ano, renunciando assim a todo o poder e autoridade que de outra maneira poderiam ter exercido. As fivelas ficavam porém só para eles, e nenhuma outra pessoa delas podia partilhar; enquanto que, pela maneira antiga, teriam gasto esse mesmo rendimento partilhando-o com pelo menos mil pessoas. A diferença foi decisiva para aqueles a quem competia escolher; os quais trocaram assim pela gratificação da mais infantil, desprezível e sórdida de todas as vaidades, todo o seu antigo poder e autoridade.

Num país em que não exista comércio externo ou manufaturas de objetos de luxo, um homem que disponha de rendimento de dez mil libras por ano não pode utilizar os seus rendimentos de outra forma que não para manter, digamos, mil famílias, que ficam pois todas necessariamente sujeitas a ele. No presente estado da Europa, um homem que tenha dez mil libras de rendimento por ano pode despender a totalidade dos seus rendimentos, e fá-lo geralmente, sem manter diretamente mais do que vinte pessoas, ou talvez nem tanto, e limitando-se a ter sob as suas ordens dez criados que não valem o trabalho de lhas dar. Indiretamente mantém porém um número igual ou maior de pessoas do que aquelas que poderia ter mantido pelo antigo método de dispêndio dos seus rendimentos. Pois, se bem que a quantidade de produtos de luxo pelos quais troca o seu rendimento seja muito pequena, o número de trabalhadores empregados na recolha ou confecção dos mesmos foi necessariamente muito grande. O preço elevado desses produtos é geralmente conseqüência dos salários pagos a esses trabalhadores, e dos lucros recolhidos pelos seus empresários diretos. Quando paga esse preço, o comprador contribui indiretamente para pagar todos esses salários e lucros, contribuindo portanto para a manutenção de todos esses trabalhadores e dos seus patrões. Contribui porém em geral com uma parte muito pequena para a manutenção de cada um, fornecendo um décimo da manutenção total anual de alguns, um centésimo da de outros, e um milésimo ou um décimo de milésimo da de outros ainda. Se bem que contribua pois para a manutenção anual de todos, todos são mais ou menos independentes dele, pois poderiam geralmente ser mantidos sem a sua contribuição.

Quando os grandes proprietários de terras gastam os seus rendimentos com a manutenção dos seus rendeiros e seguidores, cada um deles mantém integralmente os seus próprios rendeiros e seguidores. Mas, quando os gastam com a manutenção de comerciantes e de artífices, podem manter na sua totalidade um número igual ou até mesmo superior de pessoas do que aquelas que mantinham antigamente, se tivermos em conta o desperdício que acompanha sempre a hospitalidade rústica. Mas cada um deles de per si contribui geralmente com uma parte

muito pequena para a manutenção de cada um dos indivíduos componentes desse grande número. Cada comerciante e cada artífice deriva a sua subsistência do trabalho efetuado para cem ou mil clientes diferentes. Se bem que esteja até certo ponto dependente de todos eles, nunca se encontra porém na dependência exclusiva de um único desses clientes.

Uma vez que a despesa pessoal dos grandes proprietários foi gradualmente aumentando da maneira que referimos, era impossível que o número dos seus seguidores não fosse diminuindo gradualmente, até que estes desaparecessem totalmente. A mesma causa levou-os a despedir gradualmente aqueles dos seus rendeiros que lhes não eram indispensáveis. O tamanho das explorações aumentou, e os ocupantes da terra foram reduzidos ao número necessário para a cultivar, de acordo com o estado de cultivo e melhoramento imperfeito que se verificava ao tempo, e isso apesar de os proprietários se queixarem por outro lado de que as terras se despovoavam. Depois de as bocas desnecessárias terem sido assim eliminadas e de o proprietário ter passado a exigir ao rendeiro uma renda equivalente ao verdadeiro valor da terra, aquele ficou a dispor de maiores excedentes ou, o que é o mesmo, do preço de maiores excedentes; os mercadores e manufatores breve lhe forneceram porém a possibilidade de despender com a sua pessoa esse rendimento suplementar, da mesma maneira como tinha já despendido o resto. Como as mesmas causas continuassem a operar, o proprietário começou a desejar elevar as rendas a um nível superior àquele que era compatível com o estado de melhoramento das terras. Os rendeiros só o podiam aceitar numa condição, a saber, que as terras lhes passassem a ser arrendadas por um período suficientemente longo para lhes dar tempo a recuperarem com lucros o capital que se viam obrigados a investir para o melhoramento das mesmas. A vaidade insaciável do proprietário levou a aceitar essa condição; é essa a origem dos arrendamentos longos.

Até mesmo o rendeiro que pode ser expulso a todo momento se não encontra na dependência total do proprietário, desde o momento em que pague pelas terras que cultiva uma renda equivalente ao verdadeiro valor dessa terra. As vantagens pecuniárias que cada uma das partes tira desse estado de coisas são mútuas e equivalentes, e um rendeiro que se encontre nessas condições não exporá ao serviço do proprietário nem a sua vida, nem a sua fortuna. Se tiver porém um contrato de arrendamento válido por vários anos, será completamente independente; e o proprietário não poderá esperar que o rendeiro lhe preste qualquer serviço, por muito trivial que este seja, para além dos que ficarem estipulados no contrato ou dos que lhe forem impostos pela lei geral e explícita do país.

Depois de os rendeiros se terem assim tornado independentes e de os seguidores terem sido despedidos, os grandes proprietários ficaram incapacitados de pôr obstáculos à execução regular da justiça ou de perturbar a ordem e a paz do país. Tendo vendido a sua herança, não por um prato de lentilhas, como o fez Esaú em tempos de fome e de necessidade, mas por toda a espécie de bens supérfluos, ninharias e bugigangas mais próprias para servirem de brinquedo a crianças do que para serem adaptadas como finalidades sérias e suscetíveis de interes-

sarem um homem, tornaram-se tão insignificantes como qualquer burguês ou comerciante rico de uma cidade. Pôde ser assim instituído no país um governo regular, tal o que existia já nas cidades, uma vez que ninguém tinha já poder suficiente para perturbar o funcionamento desse governo, em um como no outro lado.

O que passo a dizer não se relaciona talvez com o assunto em causa, mas não posso deixar de o observar aqui: são muito raras nos países comerciais as famílias muito antigas, que possuam e transmitam há muitos anos de pais para filhos, ao longo de muitas gerações sucessivas, um domínio territorial considerável. Nos países que têm muito pouco comércio, pelo contrário, tais como as terras altas da Escócia ou o País de Gales, essas famílias são muito vulgares. As histórias árabes parecem estar cheias de genealogias, e há uma história da autoria de Tartar Khan, que foi traduzida em várias línguas européias, que quase só contém genealogias; o que nos prova que as famílias antigas são muito vulgares nessas nações. Nos países onde um homem rico só pode despender os seus rendimentos mantendo tantas pessoas quantas possa manter, não se arruína geralmente, pois a sua benevolência não é nunca tão grande que o leve a manter mais pessoas do que aquelas que os seus rendimentos lhe permitem manter. Mas, nos países onde pode despender os seus rendimentos com a sua pessoa, não há limites para os seus gastos, pois a sua vaidade e o seu amor-próprio não têm geralmente limites. Nos países comerciais a riqueza raramente permanece pois durante muito tempo nas mãos da mesma família, ainda que sejam promulgadas leis severas tentando impedir essa dissipação. Em nações mais simples a riqueza mantém-se pelo contrário durante muito tempo nas mãos da mesma família, sem que para tal sejam necessárias leis especiais, pois em nações de pastores, tais a dos tártaros e a dos árabes, a natureza consumível da sua propriedade impossibilita necessariamente a promulgação de regulamentos desse tipo.

Foi assim que duas classes diferentes de pessoas que não faziam a menor tenção de servir o público deram origem a uma revolução da maior importância para a felicidade pública. O único motivo que levou os grande proprietários a agirem dessa maneira foi a sua vaidade infantil. Os mercadores e os artífices, muito menos ridículos, agiram tendo unicamente em vista o seu próprio interesse, e de acordo com o princípio que os oriente em todas as ocasiões, que é o de nunca deixar escapar um tostão onde quer que lhes seja possível ganhá-lo. Nenhuma dessas classes compreendeu ou previu a grande revolução que a loucura de uma e o trabalho da outra estavam em vias de levar a cabo.

Foi assim que o comércio e as manufaturas das cidades constituíram na maior parte da Europa a causa, e não o efeito, do progresso dos melhoramentos e do cultivo do campo.

Esta ordem, contrária ao curso natural das coisas, é necessariamente vagarosa e incerta. Comparemos o progresso lento dos países da Europa, cuja riqueza depende principalmente do seu comércio e manufaturas, com o progresso rápido das nossas colônias da América do Norte, cuja riqueza se baseia principalmente na agricultura. Na maior parte da Europa, o número dos habitantes de qualquer

país duplica geralmente ao fim de quinhentos anos. Em várias das nossas colônias da América do Norte o número de habitantes duplicou em vinte ou vinte e cinco anos. Na Europa, a lei da primogenitura e outras disposições do mesmo gênero impedem que os grandes domínios sejam divididos, e que o número dos pequenos proprietários aumente. O pequeno proprietário, que conhece todos os cantos do seu pequeno território, que o olha com a afeição que a propriedade, e de modo particular a pequena propriedade, sempre inspira ao seu dono, e que deriva portanto o maior prazer não só de cultivar, mas ainda de melhorar a sua terra, é de todos os proprietários progressivos o mais trabalhador, o mais inteligente e o mais bem sucedido. As mesmas leis fazem além disso com que muitas terras não possam nunca ser vendidas, pelo que há sempre mais capitais para comprar terra do que terra para vender, e aquela que é vendida é-o a preços de monopólio. A renda não chega nunca para pagar o juro do capital investido, tendo além disso de serem dela deduzidas as reparações e outras despesas ocasionais, o que diminui ainda a taxa de juro. Comprar terra é em toda a Europa um mau investimento para um capital pequeno. O homem de fortuna moderada que se reforma da vida de negócios pode por vezes comprar terra com o seu pequeno capital, dada a segurança de que esse tipo de investimento se reveste. Um qualquer profissional que derive os seus rendimentos de outra fonte pode talvez investir a sua poupança dessa maneira. Mas um homem novo que não tenha profissão e que, em vez de escolher o comércio ou qualquer outra atividade, invista um capital de duas ou três mil libras na compra e no cultivo de uma pequena exploração agrícola pode talvez vir a ter uma vida muito feliz e muito independente, mas deve perder as esperanças de vir um dia a fazer fortuna ou a atingir uma situação eminente, o que seria possível caso tivesse investido o seu capital de outra maneira. Uma pessoa desse gênero, que não pode nunca esperar vir a ser um grande proprietário, considera indigno da sua situação tornar-se agricultor. A pequena quantidade de terra que é colocada no mercado e o preço elevado que aí atinge desviam pois da compra, melhoramento e cultivo da terra muitos capitais que de outra forma teriam sido assim investidos. Na América do Norte, pelo contrário, cinqüenta ou sessenta libras constituem freqüentemente um capital suficiente para adquirir e começar a cultivar uma plantação. A compra e o melhoramento das terras por cultivar é aí o investimento mais proveitoso que pode ser feito quer com um grande, quer com um pequeno capital, e a forma mais direta de acesso à fortuna e a uma boa posição social. A terra por cultivar pode ser adquirida na América do Norte por um preço ínfimo, ou muito inferior ao valor da sua produção anual — coisa que é impossível na Europa, ou em qualquer outro país em que as terras sejam há muito propriedade privada. Se os domínios territoriais, por morte de um proprietário de família numerosa, fossem sempre divididos por todos os seus filhos, o domínio seria geralmente vendido. Seria então colocada no mercado uma tão grande extensão de terra, que esta não poderia mais ser vendida a preços de monopólio. A renda da terra aproximar-se-ia dos valores da taxa de juro do capital, e seria então possível investir um pequeno capital na compra de terras, com um lucro semelhante ao que se poderia derivar de qualquer outro investimento.

A Inglaterra, dada a fertilidade do seu solo, a grande extensão da sua costa marítima proporcionalmente à da totalidade do país, e a navegabilidade de muitos dos rios que atravessam o território e que permitem os transportes marítimos até ao coração da ilha, é talvez por natureza um dos grandes países da Europa que apresentam condições mais favoráveis para manter comércio com o estrangeiro e para que nele sejam fundadas manufaturas que trabalhem para o abastecimento de locais distantes, com todos os melhoramentos que daí possam derivar. A legislatura inglesa tem além disso favorecido de modo muito particular e desde o início do reinado de Isabel os interesses do comércio e das manufaturas, não havendo mesmo outro país da Europa, sem excetuarmos sequer a Holanda, onde a lei seja de uma maneira geral mais favorável a essas atividades. O comércio e as manufaturas têm-se pois em conseqüência desenvolvido muito no decurso do referido período. O cultivo e o melhoramento do campo têm indubitavelmente progredido também; parecendo porém ter acompanhado lentamente e de longe o progresso mais rápido do comércio e das manufaturas. A maior parte do país devia estar já cultivada antes do início do reinado de Isabel; uma grande parte dele permanece porém hoje em dia por cultivar, e o cultivo de outra grande parte é muito inferior ao que poderia ser. A lei inglesa favorece no entanto a agricultura, não só indiretamente, através da proteção do comércio, como ainda por meio de vários incentivos diretos. A exportação do trigo não só é livre, a não ser em tempos de escassez, como ainda é estimulada pela concessão de um bônus. Em tempos de abundância moderada recaem sobre a importação de trigo estrangeiro impostos tão elevados que equivalem praticamente a uma proibição. A importação de gado vivo é proibida em todos os tempos, à exceção da do que vem da Irlanda, e só ultimamente foi permitida a importação do gado irlandês. Os agricultores detêm, pois, em detrimento de todos os seus conterrâneos, o monopólio dos dois artigos mais importantes da produção da terra, o pão e a carne de talho. Se bem que esses estímulos sejam em última análise completamente ilusórios, como tentarei adiante demonstrar, provam-nos pelo menos que a legislatura tem as melhores intenções de favorecer a agricultura. Além disso, o que é mais importante ainda, os camponeses da Inglaterra gozam por lei de uma situação de segurança, independência e respeitabilidade tão grandes como a de qualquer outra pessoa. Nenhum país no qual estejam em vigor o direito de primogenitura e o pagamento de dízimas e onde sejam admitidas as perpetuidades, apesar de contrárias ao espírito da lei, pode proteger a agricultura mais do que essa atividade é protegida na Inglaterra. No entanto, o progresso do cultivo é ainda muito imperfeito no país. Como o seria então caso a lei não protegesse diretamente a agricultura, além da proteção que lhe é indiretamente facultada através da proteção ao comércio, e não tivesse favorecido a condição dos camponeses, deixando-os na servidão em que se encontram ainda na maior parte da Europa? Passaram-se já no entanto dois séculos desde o início do reinado de Isabel, período equivalente à duração usual de uma época de prosperidade.

A França parece ter tido um comércio externo considerável um século antes de a Inglaterra se tornar num país comercial. A frota francesa era importante,

proporcionalmente às do seu tempo, quando da expedição de Carlos VIII a Nápoles. O progresso do cultivo e dos melhoramentos na França é no entanto e de uma maneira geral inferior ao da Inglaterra. A lei do país nunca protegeu tanto e de forma tão direta a agricultura.

O comércio externo da Espanha e de Portugal com as outras partes da Europa, se bem que feito principalmente por navios estrangeiros, é no entanto muito considerável. O comércio entre esses países e as suas colônias é porém feito pelos seus próprios navios, sendo muito mais considerável ainda, devido à grande riqueza e extensão dessas colônias. Esse comércio não fez porém surgir nesses países grandes manufaturas, fabricando produtos para venda em regiões distantes, e a maior parte de ambos continua por cultivar. Ora, o comércio externo de Portugal é mais antigo do que o de qualquer outro país da Europa, à exceção do da Itália.

A Itália é o único grande país da Europa que parece ter sido integralmente melhorado e cultivado em conseqüência do comércio externo que mantinha e das manufaturas fabricando produtos para venda em regiões distantes. Antes da invasão de Carlos VIII, a Itália, segundo no-lo diz Guicciardin, era cultivada não só nas regiões planas e férteis, como ainda nas regiões montanhosas e estéreis. A situação vantajosa do país e o grande número de pequenos Estados independentes que nele existiam ao tempo contribuíram em grande parte para esse cultivo generalizado. Apesar dessa afirmação de um dos mais abalizados e dignos de confiança de todos os historiadores modernos, é muito possível que a Itália desse tempo não estivesse melhor cultivada que a Inglaterra de hoje.

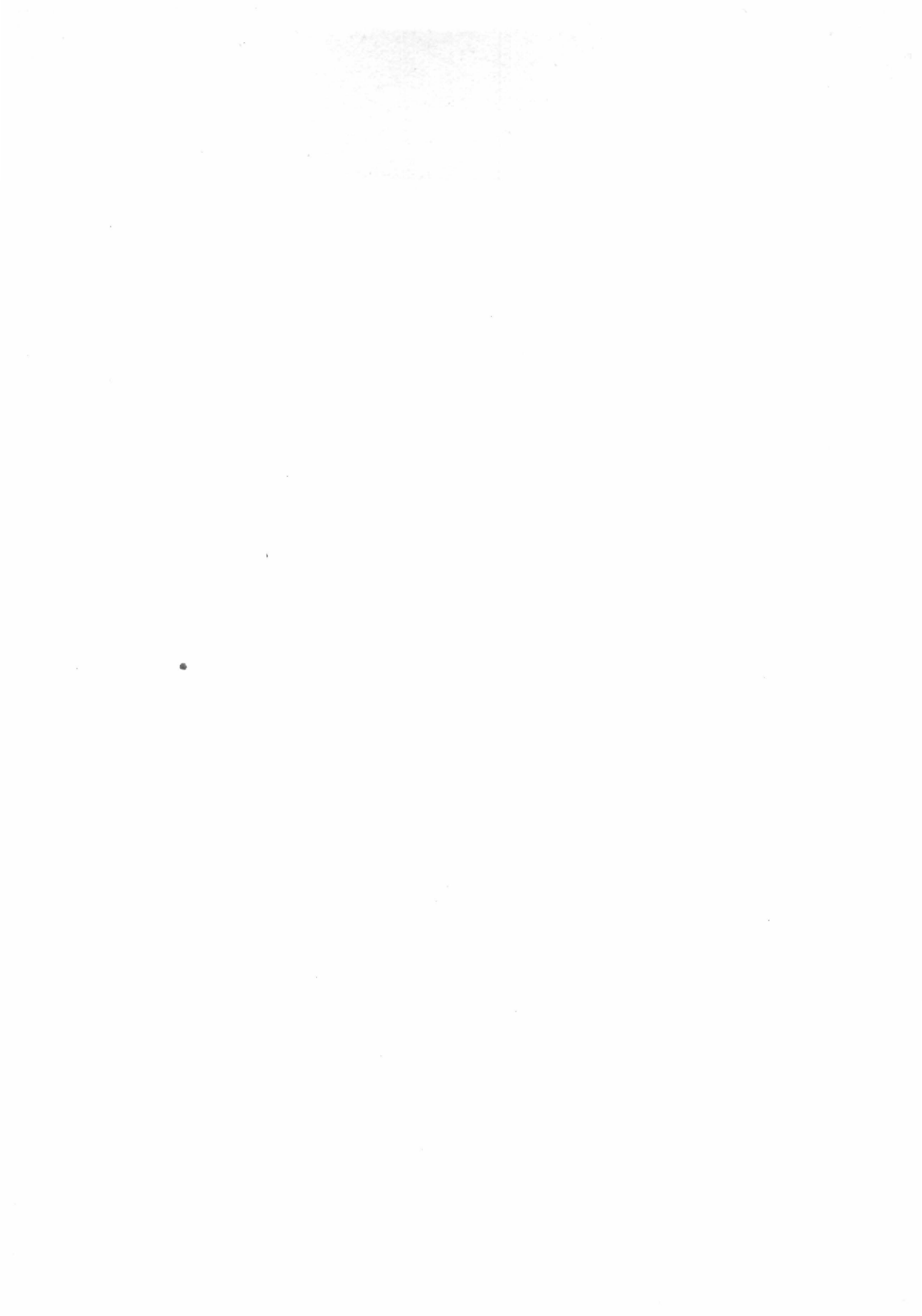
O capital adquirido por qualquer país através do desenvolvimento do comércio e das manufaturas é sempre porém de conservação precária e incerta, enquanto uma parte dele não for investida no cultivo e no melhoramento das terras desse país. Um mercador, houve já quem o dissesse, e com muita justiça, não é necessariamente cidadão deste ou daquele país. É-lhe praticamente indiferente estabelecer neste ou naquele local a sede do seu comércio; e a mais pequena contrariedade pode levá-lo a transferir o seu capital, e com ele todo o trabalho que esse capital mantém. Não se pode pois considerar que esse capital pertença a este ou àquele país, a menos que aí se fixe, por assim dizer, sob a forma de edifícios ou de melhoramentos permanentes da terra. Não permanece hoje em dia nas cidades da Hansa o mais pequeno vestígio da grande riqueza que as histórias dos séculos XIII e XIV nos dizem que essas cidades possuíam ao tempo. Nem sequer sabemos ao certo onde é que essas cidades se situavam, ou a que cidades da Europa possam corresponder os nomes latinos de cidades mencionadas nessas histórias. Se bem que os infortúnios da Itália do fim do século XV e princípios do século XVI tenham contribuído para o declínio do comércio e das manufaturas das cidades da Lombardia e da Toscana, esses países continuam a ser dos mais populosos e melhor cultivados da Europa. As guerras civis da Flandres, e o governo espanhol que se lhes sucedeu, acabaram com o grande comércio de Antuérpia, Gand e Bruges. Mas a Flandres continua a ser uma das províncias mais ricas, melhor cultivadas e mais populosas da Europa. Os azares da guerra e as mudan-

ças de governo secam com facilidade as fontes da riqueza derivada unicamente do comércio. Mas a riqueza que é fruto de um melhoramento mais sólido, o da agricultura, é muito mais duradoura, não podendo ser destruída senão por outras convulsões mais violentas, tais as depredações de nações bárbaras e hostis, repetindo-se ao longo de um período de um ou dois séculos, do gênero daquelas de que foram vítimas antes e depois da queda do Império Romano as províncias ocidentais da Europa.

DAVID RICARDO

PRINCÍPIOS DE ECONOMIA POLÍTICA E TRIBUTAÇÃO*

Tradução de **Rolf Kuntz**

* Tradução de trechos selecionados do original inglês *Principles of Political Economy and Taxation*, edited by R. M. Hartwell, Penguin Books, 1971.

Prefácio

O produto da terra — tudo que se obtém de sua superfície pela aplicação combinada de trabalho, de maquinaria e de capital — se divide entre três classes da comunidade, a saber: o proprietário da terra, o dono do capital necessário para seu cultivo e os trabalhadores por cuja atividade ela é cultivada.

Em diferentes estágios da sociedade, no entanto, as proporções do produto global da terra destinadas a cada uma dessas classes, sob os nomes de renda, lucro e salários, serão essencialmente distintas. Isto dependerá principalmente da fertilidade real do solo, do acúmulo de capital e de população, e da habilidade, do engenho e dos instrumentos empregados na agricultura.

Determinar as leis que regulam esta distribuição é o principal problema da Economia Política: embora esta ciência tenha progredido muito com os escritos de Turgot, Stuart, Smith, Say, Sismondi e outros, eles trouxeram muito pouca informação satisfatória a respeito do curso natural da renda, do lucro e dos salários.

Em 1815, o Sr. Malthus, em sua Investigação sobre a Natureza e o Progresso da Renda, *e um membro do University College, Oxford, em seu* Ensaio sobre a Aplicação do Capital à Terra, *apresentaram ao mundo, quase ao mesmo tempo, a verdadeira doutrina da renda, sem cujo conhecimento é impossível entender o efeito do progresso da riqueza sobre os lucros e os salários, ou ainda acompanhar satisfatoriamente a influência dos impostos sobre as diferentes classes da comunidade, especialmente quando as mercadorias gravadas são produtos diretamente extraídos da superfície da terra. Por não haverem examinado corretamente os princípios da renda, Adam Smith e os outros competentes autores que mencionei passaram por alto muitas verdades importantes, que só podem ser descobertas após um perfeito entendimento do problema da renda.*

Para vencer essa deficiência, requerem-se habilidades muito superiores às do autor das páginas seguintes. No entanto, após haver dado sua melhor atenção a este assunto — com a ajuda encontrada nas obras dos autores citados e após a valiosa experiência que os últimos anos, ricos em acontecimentos, proporcionaram à presente geração — não se lhe atribuirá presunção, confia o autor, por formular seus pontos de vista sobre as leis próprias dos lucros e dos salários, assim como sobre a operação dos impostos. Se se confirmarem corretos os princípios que ele assim considera, caberá a outros, mais hábeis, segui-los em todas as suas conseqüências importantes.

Combatendo opiniões recebidas, o autor julgou necessário assinalar mais particularmente aquelas passagens de Adam Smith das quais ele julga ter razões para discordar. Mas espera que não se suspeite, por esse motivo, que ele não participe, juntamente com todos aqueles que reconhecem a importância da Economia Política, da admiração que desperta a profunda obra desse celebrado autor.

A mesma observação deve ser feita em relação às excelentes obras de M. Say, que não apenas foi o primeiro, ou um do primeiros autores continentais que corretamente examinaram e aplicaram os princípios de Smith, e que fez mais que todos os outros escritores continentais juntos para recomendar os princípios daquele iluminado e benéfico sistema às nações da Europa; mas que também, além disso, conseguiu ordenar a ciência de modo mais lógico e instrutivo, enriquecendo-a ainda com várias discussões originais, precisas e profundas.[1] *Não obstante, o respeito que inspiram ao autor os escritos desse cavalheiro não o impediu de comentar, com a liberdade que considera necessária aos interesses da ciência, as passagens da* Économie Politique *divergentes de suas idéias.*

[1] Cap. XV, parte I, *Des Débouchés,* contém, em particular, alguns princípios muito importantes, que eu creio terem sido explicados pela primeira vez por este destacado autor. (N. do A.)

Advertência sobre a terceira edição

Nesta edição eu procurei explicar mais completamente que na anterior a minha opinião sobre o difícil tema do VALOR, e, com esse propósito, fiz umas poucas adições ao primeiro capítulo. Introduzi também um novo capítulo sobre o assunto da MAQUINARIA e sobre os efeitos de seu aperfeiçoamento nos interesses das diferentes classes do Estado. No capítulo relativo às PROPRIEDADES DISTINTIVAS DO VALOR E DA RIQUEZA, examinei as doutrinas de M. Say a respeito dessa importante questão, tais como aparecem, corrigidas, na quarta e última edição de sua obra. No último capítulo tentei formular, segundo um ponto de vista mais sólido que antes, a doutrina da capacidade de um país para pagar impostos monetários adicionais, embora o valor monetário agregado da massa de suas mercadorias deva decrescer, em conseqüência ou da redução da quantidade de trabalho requerida para a produção nacional de cereais, ou da compra de uma parte de seu cereal, no exterior, a um preço mais baixo, mediante a exportação de suas mercadorias manufaturadas. Esta consideração tem grande importância, por ligar-se ao tema de uma política voltada a manter a livre importação do cereal estrangeiro, particularmente num país sobrecarregado por alto imposto monetário fixo, resultante de uma imensa Dívida Nacional. Esforcei-me para mostrar que a capacidade de pagar impostos depende não do valor bruto da massa de mercadorias, nem do valor líquido dos rendimentos dos capitalistas e dos senhores de terras, mas do valor monetário do rendimento de cada homem, comparado com o valor monetário das mercadorias que ele habitualmente consome.

26 de março de 1821.

CAPÍTULO I

Sobre o valor

SEÇÃO I

O valor de uma mercadoria, ou seja, a quantidade de qualquer outra pela qual pode ser trocada, depende da quantidade relativa de trabalho necessário para sua produção, e não da maior ou menor compensação que é paga por esse trabalho.

Adam Smith observou que "a palavra valor tem dois diferentes significados, expressando, algumas vezes, a utilidade de algum objeto particular, e outras vezes o poder de comprar outros bens, conferido pela posse daquele objeto. O primeiro pode ser chamado *valor de uso;* o outro, *valor de troca.* As coisas que têm o maior valor de uso", continua, "têm freqüentemente pequeno ou nulo valor de troca; e, ao contrário, as que têm o maior valor de troca, têm pequeno ou nulo valor de uso". A água e o ar são grandemente úteis; são, de fato, indispensáveis à existência, embora, em circunstâncias comuns, nada se possa obter em troca deles. O ouro, ao contrário, embora de pouco uso em comparação com o ar ou com a água, poderá ser trocado por uma grande quantidade de outros bens.

A utilidade, portanto, não é a medida do valor de troca, embora lhe seja absolutamente essencial. Se um bem não fosse útil de algum modo — se, em outras palavras, não pudesse contribuir de qualquer forma para nossa satisfação —, seria destituído de valor de troca, por escasso que pudesse ser, ou fosse qual fosse a quantidade de trabalho necessária para obtê-lo.

Possuindo utilidade, as mercadorias derivam seu valor de troca de duas fontes: de sua escassez e da quantidade de trabalho exigida para obtê-las.

Algumas mercadorias têm seu valor determinado somente pela escassez. Nenhum trabalho pode aumentar a quantidade de tais bens, e, portanto, seu valor não pode ser reduzido pelo aumento da oferta. Algumas estátuas e quadros raros, livros e moedas escassos, vinhos de qualidade peculiar, que só podem ser feitos com uvas de um terreno determinado, do qual existe uma quantidade muito limitada, incluem-se todos nesta descrição. Seu valor é totalmente independente da quantidade de trabalho originalmente necessária para produzi-los, e oscila com a variação das riquezas e das inclinações daqueles que desejam possuí-los.

Essas mercadorias, no entanto, são uma parte muito pequena da massa de artigos diariamente trocados no mercado. De longe, a maioria dos bens que são objetos de desejo é produzida pelo trabalho. E estes bens podem ser multiplicados não apenas num país, mas em vários, quase sem limite determinável, se estivermos dispostos a dedicar-lhes o trabalho necessário para obtê-los.

Ao falar, portanto, das mercadorias, de seu valor de troca e das leis que regulam seus preços relativos, sempre nos referiremos àquelas cuja quantidade pode ser aumentada pelo exercício da atividade humana, e em cuja produção a concorrência opera irrestritamente.

Nas etapas iniciais da sociedade, o valor de troca de tais bens, ou a regra que determina que quantidade de um deve dar-se em troca de outro, depende quase exclusivamente da quantidade comparativa de trabalho empregada em cada um.

"O preço real de qualquer coisa", diz Adam Smith, "o que realmente custa ao homem que quer adquiri-la, é a fadiga e a pena de adquiri-la. O que qualquer coisa realmente vale para quem a obteve, e que deseja dela dispor ou trocá-la por qualquer outra, é a fadiga e a pena que ela pode poupar-lhe, e que ele pode impor a outras pessoas."

"O trabalho foi o primeiro preço — a moeda original que serviu para comprar e pagar todas as coisas". Mais ainda, "naquele primitivo e rude estado da sociedade, que precede a acumulação do capital e a apropriação da terra, a proporção entre as quantidades de trabalho necessárias para adquirir diferentes objetos parece a única circunstância capaz de prover uma regra para trocá-los um por outro. Se numa nação de caçadores, por exemplo, matar um castor custa habitualmente o dobro que matar um gamo, um castor deveria naturalmente ser trocado por, ou valer, dois gamos. É natural que aquilo que é habitualmente o produto do trabalho de dois dias, ou de duas horas, deva valer o dobro daquilo que é habitualmente o produto do trabalho de um dia, ou uma hora".

Que este é realmente o fundamento do valor de troca de todas as coisas, menos daquelas que não podem ser multiplicadas pela atividade humana, eis uma doutrina de extrema importância na economia política, pois de nenhuma outra fonte brotam tantos erros nem tanta diferença de opinião, nesta ciência, quanto das vagas idéias que estão associadas à palavra valor.

Se a quantidade de trabalho contida nas mercadorias determina o seu valor de troca, todo acréscimo nessa quantidade de trabalho deve aumentar o valor do bem sobre o qual ele foi exercido, assim como toda diminuição deve reduzi-lo.

Adam Smith, que definiu de modo tão preciso a fonte original do valor de troca, e que consistentemente sustentou que todas as coisas se tornam mais ou menos valiosas na proporção do trabalho aplicado a produzi-las, erigiu também uma outra medida-padrão de valor, e fala de coisas que são mais ou menos valiosas segundo se troquem por maior ou menor quantidade dessa medida-padrão. Algumas vezes ele fala de cereal e outras de trabalho, como medida-padrão; não da quantidade de trabalho dedicada à produção de cada objeto, mas da quantidade que este pode comprar no mercado, como se ambas fossem expressões equivalentes e como se, em virtude de o trabalho de um homem haver-se tornado duplamente eficiente, podendo este homem produzir, portanto, o dobro da quantidade de um bem, devesse esse homem receber, em troca, o dobro da quantidade que antes recebia.

Se isto fosse verdadeiro — se a recompensa do trabalhador fosse sempre proporcional ao que ele produz —, a quantidade de trabalho empregada num bem e a quantidade de trabalho que este bem compraria seriam iguais, e qualquer delas poderia medir com precisão a variação de outras coisas. Mas não são iguais. A primeira é, sob muitas circunstâncias, um padrão invariável, que mostra corretamente as variações nas demais coisas. A segunda é sujeita a tantas flutuações quanto as mercadorias que a ela sejam comparadas. Adam Smith, após haver mostrado habilmente a insuficiência de um meio variável, como o ouro e a prata, para a determinação do valor variável das outras coisas, acabou escolhendo um meio que é igualmente variável, ao fixar-se no cereal ou no trabalho.

O ouro e a prata, indubitavelmente, estão sujeitos a flutuações resultantes da descoberta de minas novas e mais abundantes. Tais descobertas, no entanto, são raras, e seus efeitos, apesar de poderosos, estão limitados a períodos de duração relativamente curta. Estão ainda sujeitos a flutuações decorrentes de melhoramentos na habilidade e na maquinaria com que se operam as minas, pois, em conseqüência deles, pode obter-se maior quantidade desses metais com o mesmo trabalho. São sujeitos, além disso, à flutuação gerada pela produção decrescente das minas, depois que estas, através dos anos, proporcionaram ao mundo seu suprimento. Mas de qual destas fontes de flutuação está isento o cereal? Não varia, também, de um lado, por causa de aperfeiçoamentos na agricultura, na maquinaria e nos implementos empregados no cultivo, assim como em virtude da descoberta de novas extensões de terras férteis que podem ser cultivadas noutros países, e que afetarão o valor do cereal em todo mercado onde seja livre a importação? E não é o cereal, de outro lado, sujeito a aumentos de valor decorrentes de proibições de importação, do aumento da população e da riqueza, e da maior dificuldade para obter acréscimos na oferta, considerando-se que o cultivo de terras inferiores exige uma quantidade adicional de trabalho? E não será o valor do trabalho igualmente variável, sendo afetado não apenas, como todas as outras coisas, pela proporção entre a oferta e a demanda, que varia uniformemente com cada mudança na situação da comunidade, mas também pela alteração no preço dos alimentos e de outros bens necessários nos quais se gasta o salário?

Num mesmo país, pode requerer-se, para produzir uma dada quantidade de alimentos e de bens necessários, num dado momento, o dobro do trabalho que seria requerido numa época diferente e afastada, e, no entanto, a recompensa do trabalhador pode ter diminuído muito pouco. Se, na primeira época, os salários do trabalhador fossem constituídos por certa quantidade de alimentos e de produtos indispensáveis, com toda probabilidade ele não teria podido subsistir, se essa quantidade se reduzisse. Nesse caso, os alimentos e produtos indispensáveis teriam encarecido 100 por cento, se fossem avaliados pela *quantidade* de trabalho necessária para sua produção, enquanto o aumento de valor teria sido muito pequeno, se este se medisse pela quantidade de trabalho pela qual se poderiam *trocar*.

A mesma observação pode fazer-se com relação a duas ou mais nações. Na América e na Polônia, nas terras recentemente postas em cultivo, um ano de tra-

balho de certo número de homens produzirá muito mais cereais que numa terra das mesmas características na Inglaterra. Ora, supondo que todos os demais produtos necessários sejam igualmente baratos nestas três nações, não seria um grande erro concluir que a quantidade de cereal conferida a cada trabalhador seria proporcional, em cada país, à facilidade de produção?

Se os sapatos e a roupa do trabalhador pudessem produzir-se, graças ao aperfeiçoamento da maquinaria, com um quarto do trabalho atualmente necessário para sua fabricação, ficariam provavelmente uns 75 por cento mais baratos; mas é tão distante da verdade que o trabalhador possa consumir permanentemente quatro casacos ou quatro pares de sapatos em vez de um que, provavelmente, seus vencimentos logo seriam ajustados, pelo efeito da competição e pelo estímulo ao crescimento populacional, aos novos valores dos bens necessários em que são gastos. Se aqueles melhoramentos se estendessem a todos os objetos consumidos pelo trabalhador, ao fim de alguns poucos anos o encontraríamos beneficiado por um desfrute adicional pequeno ou nulo, embora o valor de troca daquelas mercadorias, comparado com o de outras, em cuja fabricação não se introduziu qualquer melhora, houvesse sofrido uma considerável redução, e embora, além disso, aqueles bens fossem o produto de uma quantidade de trabalho consideravelmente reduzida.

Não pode ser correto, portanto, dizer, com Adam Smith, "que, como o trabalho muitas vezes poderá comprar maior quantidade e outras vezes menor quantidade de bens", o que varia é o valor deles e não do trabalho que os adquire, e que, "por conseguinte, o trabalho, *não variando jamais de valor,* é o único e definitivo padrão real pelo qual o valor de todas as mercadorias pode ser comparado e estimado em todos os tempos e em todos os lugares". Mas é correto dizer, como dissera anteriormente Adam Smith, "que a proporção entre as quantidades de trabalho necessárias para adquirir diferentes objetos parece ser a única circunstância capaz de proporcionar alguma regra para trocá-los uns pelos outros". Ou, em outras palavras, que a quantidade comparativa de mercadorias que o trabalho pode produzir é que determina seu valor relativo presente ou passado, e não as quantidades comparativas de mercadorias que são dadas ao trabalhador em troca de seu trabalho.

Duas mercadorias variam em valor relativo, e desejamos saber em qual delas a variação realmente ocorreu. Se compararmos o atual valor de uma delas com sapatos, meias, chapéus, ferro, açúcar e todas as outras mercadorias, veremos que ela pode ser trocada exatamente pela mesma quantidade *daqueles bens* pela qual se trocava anteriormente. Se compararmos a outra com essas mesmas mercadorias, verificaremos que variou em relação a elas. Poderemos então, com grande probabilidade, inferir que a variação ocorreu nesta mercadoria, e não naquelas com as quais a comparamos. Se, examinando ainda mais minuciosamente todas as circunstâncias ligadas à produção desses vários bens, observarmos que é necessária precisamente a mesma quantidade de trabalho e de capital para a confecção de sapatos, meias, chapéus, ferro, açúcar, etc., mas que a mesma quantidade não é necessária para a produção daquele cujo valor relativo

foi alterado, a probabilidade se transforma em certeza, e então podemos estar seguros de que a variação ocorreu naquela única mercadoria. Então, descobriremos também a causa da variação.

Se verifico que uma onça de ouro pode ser trocada por uma quantidade menor de todas as mercadorias mencionadas e de muitas outras, e se, além disso observo que, pela descoberta de uma mina nova e mais fértil, ou pelo emprego de maquinaria mais vantajosa, uma dada quantidade de ouro pode ser obtida com menos trabalho, eu posso dizer, justificadamente, que a causa da mudança no valor do ouro, relativamente a outras mercadorias, foi a maior facilidade da produção daquele, ou a menor quantidade de trabalho necessário para obtê-lo. Igualmente, se o valor do trabalho caísse de modo considerável, relativamente a todas as outras coisas, e se eu descobrisse que essa queda resultava de uma oferta abundante, encorajada pela grande facilidade com que eram produzidos os cereais e todos os outros bens necessários ao trabalhador, seria correto afirmar, a meu ver, que o valor dos cereais e dos outros bens necessários caiu por causa da menor quantidade de trabalho necessária para produzi-los, e que essa maior facilidade para prover ao sustento do trabalhador ocasionou uma diminuição do valor do trabalho. Não, dizem Adam Smith e o Sr. Malthus: no caso do ouro, você estava certo qualificando sua variação como uma queda de seu valor, porque os cereais e o trabalho não variaram, e, como o ouro comprava uma menor quantidade deles, assim como de outras coisas, era correto dizer que todas as coisas permaneceram fixas e que somente o ouro variou; mas quando caem os valores dos cereais e do trabalho — coisas que selecionamos como medida-padrão de valor apesar de todas as variações às quais, como sabemos, estão sujeitas —, seria altamente incorreto dizer a mesma coisa. A linguagem correta seria a afirmação de que os cereais e o trabalho permaneceram fixos, e que todas as demais coisas tiveram seu valor aumentado.

É contra esta linguagem que agora protesto. Acho que precisamente, como no caso do ouro, a causa da variação entre os cereais e outros bens é a menor quantidade de trabalho requerida para produzi-los e, portanto, em boa lógica, sou obrigado a chamar a essa variação dos cereais e do trabalho redução em seu valor, e não elevação do valor das coisas com as quais foram comparados. Se eu tiver de contratar um trabalhador por uma semana, pagando-lhe 8 xelins em vez de 10, não havendo ocorrido nenhuma variação no valor do dinheiro, o trabalhador provavelmente poderá conseguir mais alimentos e bens necessários com seus 8 xelins do que antes obteria com 10, isto, no entanto, não se deverá a um aumento real de seu salário, como afirmou Adam Smith, e, mais recentemente o Sr. Malthus, mas a uma redução do valor dos bens em que gasta o seu salário — coisas perfeitamente distintas. Contudo, se chamo a isso uma queda real no valor do salário, dizem-me que adoto uma linguagem nova e incomum, irreconciliável com os verdadeiros princípios da ciência. A mim me parece, contudo, que a linguagem inusitada, e, de fato, inconsistente é a dos meus opositores.

Suponhamos que um trabalhador receba um alqueire de cereais como pagamento de uma semana de trabalho, quando o preço do cereal é de 80 xelins, e que

se lhe entregue um alqueire e um quarto quando o preço cai a 40 xelins. Suponhamos, ainda, que ele consuma meio alqueire de cereais por semana em sua casa, e que troque o resto por outros bens, tais como combustíveis, sabão, velas, chá, açúcar, sal, etc., etc. Se os três quartos de alqueire que lhe sobram, num caso, não lhe proporcionam um volume daquelas mercadorias igual ao que lhe proporcionava meio alqueire, na outra situação, terá o trabalho aumentado ou diminuído em valor? Aumentado, deveria dizer Adam Smith, já que seu padrão é o cereal e o trabalhador recebe mais cereal por uma semana de trabalho. Diminuído, deveria dizer o mesmo Adam Smith, "porque o valor de uma coisa depende do poder de comprar outros bens que a posse desse objeto confere", e o trabalho tem um menor poder de adquirir tais outros bens.

SEÇÃO II

Trabalhos de diferentes qualidades são remunerados diferentemente. Isto não é causa de variação no valor relativo das mercadorias.

Ao falar do trabalho, no entanto, como fundamento de todo valor, e da quantidade relativa de trabalho como determinante quase exclusivo do valor relativo das mercadorias, não se deve crer que eu negligencio as diferentes qualidades de trabalho, nem a dificuldade de comparar o trabalho de uma hora ou de um dia, numa atividade, com a mesma duração do trabalho, em outra. A valorização das diferentes qualidades de trabalho se ajusta rapidamente no mercado, com suficiente precisão para todos os fins práticos, e depende muito da habilidade relativa do trabalhador e da intensidade do trabalho realizado. Uma vez constituída, essa escala fica sujeita a poucas variações. Se o trabalho de um dia de um joalheiro vale mais que o trabalho de um dia de um trabalhador comum, esta relação foi há muito tempo ajustada e colocada na devida posição na escala de valor.[2]

Ao comparar, portanto, os valores da mesma mercadoria em diferentes períodos, raramente será necessário levar em conta a habilidade relativa e a intensidade de trabalho exigidas para esse produto, pois esses fatores operam igualmente em ambos os períodos. A descrição do trabalho num tempo é comparada com a mesma descrição do trabalho em outro; se um décimo, um quinto ou um quarto foi adicionado ou suprimido, um efeito proporcional à causa se produzirá no valor relativo da mercadoria.

[2] "Mas, embora o trabalho seja a medida real do valor de troca de todas as mercadorias, não é por ele que esse valor é comumente estimado. É freqüentemente difícil verificar a proporção entre duas quantidades de trabalho. O mesmo tempo gasto em duas diferentes classes de tarefas nem sempre bastará para determinar aquela proporção. Os diferentes graus de fadiga e de engenho devem ser levados em conta. Pode haver mais trabalho numa hora de atividade penosa que em duas horas de uma fácil ocupação, ou numa hora de aplicação a uma especialidade que se leva dez anos de esforço para aprender, do que num mês de trabalho numa atividade comum e simples. Mas não é fácil encontrar uma medida precisa tanto para a dificuldade quanto para o engenho. Quando se trocam, de fato, os diferentes produtos de diferentes tipos de trabalho, alguma concessão é feita entre ambos. Tal ajuste, entretanto, não se processa por uma medida precisa, mas pelo regateio e pela barganha que se operam no mercado, segundo aquela classe de grosseira igualdade, que, embora não seja exata, basta para conduzir os negócios na vida cotidiana." *Riqueza das Nações,* livro I, cap. 10. (N. do A.)

Se um pedaço de pano valer agora duas peças de linho, e se, dentro de dez anos, o valor ordinário de um pedaço de pano alcançar quatro peças de linho, poderemos concluir, com segurança, que ou será necessário maior trabalho para fazer o pano, ou menor para fazer o linho, ou ainda que ambas as causas influíram.

Como a investigação para a qual eu quero dirigir a atenção do leitor se refere ao efeito das variações no valor relativo das mercadorias, e não no seu valor absoluto, será pouco importante examinar o grau comparativo de valoração das diferentes espécies de trabalho humano. Podemos concluir, com justiça, que, qualquer que tenha sido a desigualdade original entre eles, qualquer que tenha sido o engenho, a habilidade ou o tempo necessário para adquirir destreza num tipo de trabalho manual mais do que em outro, tal desigualdade se mantém aproximadamente a mesma de uma para outra geração; ou, ao menos, a variação é muito pequena de um ano para outro, e, portanto, pode afetar muito pouco, em curto prazo, o valor relativo das mercadorias.

"A proporção entre diferentes taxas de salários e lucros em diferentes empregos de trabalho e de capital parece não ser muito afetada, como já se observou, pela riqueza ou pela pobreza, ou pelo estado progressivo, estacionário ou decadente da sociedade. Tais revoluções no bem-estar público, embora afetem as taxas gerais de salários e de lucros, acabam, finalmente, por afetá-las de modo igual em todas as diferentes atividades. A proporção entre elas deve portanto permanecer a mesma, não podendo ser expressivamente alterada, ao menos por um prazo considerável, em virtude de tais revoluções."[3]

SEÇÃO III

Não apenas o trabalho aplicado imediatamente às mercadorias afeta o seu valor, mas também o trabalho gasto em implementos, ferramentas e edifícios que ajudam aquele trabalho.

Mesmo no estágio primitivo ao qual se refere Adam Smith, algum capital, embora possivelmente feito e acumulado pelo próprio caçador, seria necessário para capacitá-lo a matar sua presa. Sem alguma arma, nem o castor nem o gamo poderia ser morto. Portanto, o valor desses animais deveria ser regulado não apenas pelo tempo e pelo trabalho necessários à sua captura, mas também pelo tempo e pelo trabalho necessários à provisão do capital do caçador — a arma com a ajuda da qual a caça se realizava.

Imaginemos que a arma necessária para matar o castor fosse construída com muito mais trabalho que a necessária para matar o gamo, por causa da maior dificuldade de chegar perto daquele animal, e da conseqüente necessidade de uma arma mais precisa. Um castor valeria naturalmente mais do que dois gamos, precisamente porque mais trabalho, no total, seria exigido para matá-lo. Ou imaginemos que a mesma quantidade de trabalho fosse requerida para fabri-

[3] *Riqueza das Nações*, livro I, cap. 10. (N. do A.)

car as duas armas, que teriam, no entanto, diferente durabilidade. Somente uma pequena parcela do valor do instrumento durável seria transferida para a mercadoria, enquanto uma porção muito maior do valor do instrumento menos duradouro seria adicionada ao bem produzido com seu auxílio.

Todos os implementos necessários para matar o castor e o gamo poderiam pertencer a uma classe de homens, sendo o trabalho empregado na caça fornecido por outra classe. Ainda assim, os seus preços relativos seriam proporcionais ao trabalho realmente consumido, tanto na formação do capital como na matança dos animais. Em diferentes circunstâncias de abundância ou de escassez de capital, quando este é comparado com o trabalho, em diferentes circunstâncias de abundância ou de escassez de alimentos e de bens necessários ao sustento do homem, aqueles que forneceram um igual valor de capital para um ou para outro fim devem receber metade, um quarto ou um oitavo do produto obtido, pagando-se o restante como salários àqueles que forneceram o trabalho. E mesmo esta distribuição não afetaria o valor relativo daquelas mercadorias, porque, se os ganhos do capital fossem maiores ou menores, correspondendo a 50, 20 ou 10 por cento, ou se os salários da mão-de-obra fossem altos ou baixos, as duas atividades seriam afetadas igualmente.

Se imaginarmos ampliadas as ocupações da sociedade, de tal modo que uns fornecem as canoas e apetrechos necessários à pesca, e outros a semente e a rude maquinaria inicialmente usada na agricultura, continuaria verdadeiro o mesmo princípio: o valor de troca das mercadorias produzidas seria proporcional ao trabalho dedicado à sua produção — não somente à produção imediata, mas também à fabricação de todos aqueles implementos ou máquinas necessários à realização do trabalho particular ao qual foram aplicados.

Se contemplarmos um estágio da sociedade no qual já se fizeram grandes progressos, e no qual florescem as artes e o comércio, ainda veremos que o valor das mercadorias varia segundo este princípio: ao estimar o valor de troca das meias, por exemplo, descobriremos que o seu valor, comparado com o de outras coisas, depende da quantidade total de trabalho necessária para fabricá-las e levá-las ao mercado. Em primeiro lugar, há o trabalho necessário para cultivar a terra na qual cresce o algodão; em segundo, o trabalho de levar o algodão ao lugar em que as meias são fabricadas — no que se inclui o trabalho de construção do barco em que se faz o transporte e que é incluído no frete das mercadorias —; em terceiro, o trabalho do fiandeiro e do tecelão; em quarto, uma parte do trabalho do engenheiro, do ferreiro e do carpinteiro que construíram os prédios e a maquinaria usados na produção; em quinto, o trabalho do varejista e de muitos outros que é desnecessário discriminar. A soma de todas essas várias espécies de trabalho determina a quantidade de outras coisas pelas quais as meias serão trocadas, enquanto a mesma consideração das várias quantidades de trabalho utilizado nesses outros bens igualmente governará a porção deles que se dará em troca das meias.

Para convencer-nos de que este é o real fundamento do valor de troca, imaginemos qualquer progresso nos meios de reduzir trabalho, num dos vários pro-

cessos pelos quais passa o algodão bruto, antes de as meias fabricadas chegarem ao mercado para serem trocadas por outros bens, e observemos os efeitos que surgirão. Se for necessário um menor número de homens para cultivar o algodão, ou de marinheiros para o transporte marítimo, ou de operários para construir o barco no qual o algodão é trazido; se um menor número de mãos for empregado na construção dos edifícios e da maquinaria, ou se aquelas, quando aumentadas, se tiverem tornado mais eficientes, as meias inevitavelmente perderão valor, e conseqüentemente comprarão menor número de outros bens. Elas cairão porque menor quantidade de trabalho terá sido necessária para produzi-las, e, portanto, serão trocadas por menor quantidade de bens não afetados por semelhante redução de trabalho.

A economia no uso de trabalho jamais deixa de reduzir o valor relativo de uma mercadoria, seja a economia realizada no trabalho necessário para produzir a própria mercadoria, ou naquele requerido para a formação do capital com cujo auxílio ela é produzida. Em qualquer caso, o preço das meias cairia, fosse porque menos homens se empregassem no alvejamento, na fiação ou na tecelagem, como operários imediatamente necessários à sua produção, ou, ainda, no transporte, na engenharia ou na ferraria, como pessoal ligado mais indiretamente ao fabrico daquele produto. No primeiro caso, toda a economia de trabalho se refletiria nas meias, pois a porção poupada a elas se destinava inteiramente; no segundo, somente uma parcela do que se economizou afetaria as meias, cabendo o benefício restante a todas aquelas outras mercadorias para cuja produção servem os edifícios, a maquinaria e os meios de transporte.

Suponhamos que, nos estágios primitivos da sociedade, os arcos e flechas do caçador tivessem o mesmo valor e a mesma duração que a canoa e os instrumentos do pescador, resultando ambos os produtos da mesma quantidade de trabalho. Em tais circunstâncias, o valor do gamo, produto de um dia de trabalho do caçador, seria exatamente igual ao valor do peixe capturado num dia de trabalho do pescador. O valor comparativo do peixe e da caça seria inteiramente regulado pela quantidade de trabalho destinado a cada um, qualquer que tenha sido a quantidade produzida, ou quaisquer que fossem — altos ou baixos — os salários e lucros gerais. Se, por exemplo, as canoas e implementos do pescador valessem £ 100 e a sua duração fosse estimada em dez anos, e se o pescador empregasse dez homens, que ganhassem £ 100 anuais por seu trabalho e capturassem vinte salmões por dia; se as armas usadas pelo caçador tambem valessem £ 100 e tivessem a duração estimada em dez anos, e se o caçador também empregasse dez homens, que custassem £ 100 anuais e lhe proporcionassem dez gamos por dia; então, o preço natural de um gamo seria dois salmões, qualquer que fosse — grande ou pequena — a proporção do produto total destinada aos homens que o obtiveram. A proporção que se pagasse como salários teria a máxima importância em relação aos lucros, pois, como deve ficar claro, os lucros seriam altos ou baixos exatamente na proporção em que os salários fossem baixos ou altos. Isto, no entanto, não afetaria minimamente o valor relativo do peixe e da caça, uma vez que os salários seriam simultaneamente altos ou baixos nas duas ativida-

des. Se o caçador alegasse estar pagando uma grande parcela, ou o valor de uma grande parcela de sua caça em salários, para induzir o pescador a entregar-lhe mais peixes em troca de sua caça, este poderia afirmar que a mesma causa o afetara igualmente. Portanto, sob quaisquer variações de salários e de lucros, e sejam quais forem os efeitos da acumulação do capital, enquanto eles continuem a obter, com um dia de trabalho, a mesma quantidade de peixe e a mesma quantidade de caça, a taxa natural de troca será um gamo por dois salmões.

Se, com o mesmo trabalho, se obtivesse menor quantidade de peixe ou maior quantidade de caça, o valor do peixe subiria, em comparação com o da caça. Se, ao contrário, com o mesmo trabalho se conseguisse menor quantidade de caça ou maior de peixe, a caça se tornaria mais cara em comparação com o peixe.

Se houvesse alguma outra mercadoria invariável em seu valor, nós poderíamos verificar, comparando o valor do peixe e o da caça com o deste bem, quanto da variação deveria ser atribuída à causa que afetou o valor do peixe, e quanto à causa que afetou o valor da caça.

Suponhamos que o dinheiro fosse essa mercadoria. Se um salmão valesse £ 1 e um gamo £ 2, um gamo valeria dois salmões. Mas o gamo poderia passar a valer três salmões, se mais trabalho fosse exigido para obtê-lo, ou menos para capturar o peixe, ou, ainda, se essas duas causas operassem ao mesmo tempo. Se tivéssemos um padrão invariável, poderíamos facilmente verificar em que medida cada uma dessas causas influiu. Se o salmão continuasse a ser vendido por £ 1, enquanto o gamo subisse para £ 3, concluiríamos que mais trabalho foi exigido para conseguir o gamo. Se este continuasse ao mesmo preço de £ 2 e o salmão fosse vendido por 13 *s.* 4 *d.*, poderíamos ficar certos de que menos trabalho foi necessário para obter o salmão. Finalmente, se o gamo subisse para £ 2 10*s.*, e o salmão caísse para 16 *s.* 8 *d.*, estaríamos convencidos de que ambas as causas teriam influído na alteração do valor relativo daquelas mercadorias.

Nenhuma alteração nos salários da mão-de-obra poderia produzir qualquer mudança no valor relativo de tais bens: supondo que aqueles subam, nenhuma quantidade maior de trabalho será requerida em qualquer das ocupações: apenas a mão-de-obra será paga a um preço mais alto, e as mesmas razões que fariam o caçador e o pescador tentarem aumentar o valor de sua caça e de seu peixe levariam o proprietário da mina a elevar o valor de seu ouro. Agindo este estímulo com a mesma força em todas as três ocupações, e sendo a mesma a situação relativa dos homens nelas envolvidos, antes e depois do aumento salarial, o valor relativo da caça, do peixe e do ouro ficaria inalterado. Os salários podem aumentar vinte por cento, e os lucros, em conseqüência, cair numa proporção maior ou menor, sem ocasionar a menor alteração no valor relativo daquelas mercadorias.

Suponhamos agora que, com o mesmo trabalho e o mesmo capital fixo, fosse possível produzir mais peixe, mas não maior quantidade de ouro ou de caça: o valor relativo do peixe cairia em comparação com o ouro ou com a caça. Se, em vez de vinte salmões, vinte e cinco fossem o produto do trabalho de um dia, o preço do salmão seria dezesseis xelins em vez de uma libra, e dois salmões e meio, em vez de dois, seriam trocados por um gamo, cujo preço, no entanto,

continuaria sendo £ 2, como antes. Do mesmo modo, se menos peixes pudessem ser obtidos com o mesmo capital e o mesmo trabalho, o valor comparativo do peixe aumentaria. O peixe, portanto, teria seu valor de troca aumentado ou diminuído somente porque mais ou menos trabalho seria necessário para conseguir-se uma dada quantidade; e esse valor jamais poderia subir ou descer além da proporção em que o trabalho requerido aumentasse ou diminuísse.

Se, portanto, tivéssemos um padrão invariável, pelo qual pudéssemos medir as variações ocorridas nas outras mercadorias, veríamos que o extremo limite até o qual elas poderiam permanentemente aumentar — desde que produzidas nas circunstâncias imaginadas — seria proporcional à quantidade adicional de trabalho requerida para sua produção; e, a menos que mais trabalho fosse exigido para produzi-las, não poderiam sofrer qualquer grau de aumento. Um aumento de salários não elevaria seu valor monetário, nem em relação a quaisquer outras mercadorias cuja produção não exigiu qualquer quantidade adicional de trabalho, que utilizassem a mesma proporção de capital fixo e de capital circulante, tendo o capital circulante a mesma durabilidade.

Se mais ou menos trabalho fosse exigido para a produção de outra mercadoria, isto imediatamente ocasionaria, como já dissemos, uma alteração em seu valor relativo, mas essa alteração se deveria à mudança na quantidade de trabalho requerida, e não ao aumento de salários.

SEÇÃO IV

O princípio de que a quantidade de trabalho empregada na produção de mercadorias regula seu valor relativo, consideravelmente modificado pelo emprego de maquinaria e de outros capitais fixos e duráveis.

Na seção anterior, supusemos que os implementos e armas necessários para capturar o gamo e o salmão eram igualmente duráveis e resultavam da mesma quantidade de trabalho; vimos, ainda, que as variações no valor relativo do gamo e do salmão dependiam unicamente das variáveis quantidades de trabalho necessárias para obtê-los. Contudo, em cada estágio da sociedade, as ferramentas, implementos, edifícios e maquinaria empregados em diferentes atividades podem ter vários graus de durabilidade e exigir diferentes quantidades de trabalho para sua produção. Podem combinar-se de várias formas, também, as proporções de capital destinado a sustentar o trabalho e ao investimento em ferramentas, maquinaria e edifícios. Tal diferença no grau de durabilidade do capital fixo e tal variedade nas proporções em que se pode combinar os dois tipos de capital introduzem outra causa, além da maior ou menor quantidade de trabalho necessária à produção de mercadorias, para as variações do valor relativo dos bens: esta causa é o aumento ou redução do valor do trabalho.

O alimento e as roupas consumidos pelo trabalhador, o edifício em que ele trabalha e os implementos com os quais sua atividade é auxiliada são todos de natureza perecível. Existe, no entanto, uma grande diferença no tempo de duração desses diferentes capitais: um motor a vapor durará mais do que um navio, um

navio mais do que a roupa do trabalhador, e a roupa do trabalhador mais do que a comida que ele consome.

Segundo a rapidez com que pereça o capital e a freqüência com que precise ser reproduzido, ou segundo a lentidão com que se consome, classifica-se ele como capital circulante ou fixo.[4] Diz-se que um cervejeiro, cujos edifícios e maquinaria são valiosos e duráveis, emprega uma grande parcela de capital fixo. Ao contrário, diz-se que um sapateiro, cujo capital é principalmente empregado no pagamento de salários que são gastos em alimentos e em roupas, mercadorias mais perecíveis que edifícios e maquinaria, utiliza uma grande proporção de seu capital como capital circulante.

Deve-se observar, também, que o capital circulante pode circular, ou voltar àquele que o aplica, em períodos muito desiguais. O trigo comprado por um agricultor para ser empregado como semente é um capital fixo, quando comparado com aquele adquirido pelo padeiro para ser transformado em pão. O primeiro o deixa na terra e não pode obter qualquer retorno por um ano; o segundo pode transformá-lo em farinha, vendê-lo como pão a seus fregueses e, em uma semana, ter seu capital livre para repetir o que fez ou começar a utilizá-lo de outra forma.

Duas atividades, portanto, podem empregar a mesma quantia de capital, mas este pode ser bem diversamente dividido em parcelas fixa e circulante.

Num setor, pode empregar-se muito pouco capital como circulante, isto é, como sustento do trabalho, realizando-se os investimentos principalmente em maquinaria, implementos, edifícios, etc. — capital de caráter comparativamente fixo e durável. Noutra indústria, pode utilizar-se a mesma soma de capital, que será empregado basicamente para sustentar o trabalho, enquanto muito pouco se investe em implementos, máquinas e edifícios. Um aumento nos salários da mão-de-obra não pode deixar de afetar desigualmente mercadorias produzidas em circunstâncias tão diferentes.

Por sua vez, dois industriais podem empregar as mesmas somas de capital fixo e de capital circulante, sendo muito desigual, no entanto, a durabilidade dos capitais fixos. Um pode ter máquinas a vapor que valham £ 10 000, enquanto o outro possui barcos do mesmo valor.

Se os homens não empregassem maquinaria na produção, mas somente trabalho, e se demorassem o mesmo tempo até colocarem seus produtos no mercado, o valor de troca de seus bens seria precisamente proporcionado à quantidade de trabalho consumida.

Se eles empregassem capital fixo do mesmo valor e da mesma *durabilidade*, os valores das mercadorias produzidas também seriam iguais, e variariam somente com a maior ou menor quantidade de trabalho empregada na sua produção.

Contudo, embora mercadorias produzidas em circunstâncias similares não variassem uma em relação à outra, a não ser em virtude do aumento ou da redução da quantidade de trabalho necessária para produzir uma ou outra, se forem comparadas com outras mercadorias não produzidas com a mesma quantidade

[4] Uma divisão não essencial, e cuja linha de demarcação não pode ser precisamente traçada. (N. do A.)

proporcional de capital fixo, elas variariam por outra causa que mencionei anteriormente, a saber: um aumento no valor do trabalho, embora nem mais nem menos trabalho tenha sido empregado na produção de qualquer delas. A cevada e a aveia continuariam a manter a mesma relação entre si, com qualquer variação de salários. Produtos de algodão e tecidos também continuariam, se ambos fossem produzidos em circunstâncias precisamente similares, mas, ocorrendo aumento ou redução de salários, a cevada seria mais ou menos valiosa quando comparada com os produtos de algodão, e a aveia quando comparada com os tecidos.

Suponhamos que dois homens empreguem cem homens cada um, por um ano, na construção de duas máquinas, e que outro homem empregue o mesmo número no cultivo de cereal: no fim do ano, cada uma das máquinas terá o mesmo valor do cereal, pois o mesmo número de homens terá sido empregado na produção. Imaginemos, agora, que o proprietário de uma das máquinas a utilize, no ano seguinte, com o auxílio de cem homens, para fazer pano; que o dono da outra máquina a empregue, também com a ajuda de cem homens, para fabricar produtos de algodão; e que o agricultor, enquanto isso, continue a empregar os mesmos cem homens no cultivo de cereal. Durante o segundo ano, todos eles terão empregado a mesma quantidade de trabalho, mas os bens e a máquina do fabricante de pano, assim como os do manufatureiro de algodão, terão resultado do trabalho de duzentos homens empregados por um ano; ou, mais propriamente, do trabalho de cem homens durante dois anos, enquanto o cereal terá sido produzido pelo trabalho de cem homens em um ano. Conseqüentemente, se o cereal valer £ 500, a máquina e o tecido do fabricante de pano deverão valer, juntos, £ 1 000, enquanto a máquina e os produtos do manufatureiro de algodão deveriam valer, também, o dobro do algodão. Mas esses bens, na realidade, terão mais que o dobro do valor do cereal, pois o lucro sobre o capital do fabricante de pano e do fabricante de produtos de algodão, correspondente ao primeiro ano, terá sido adicionado aos seus capitais, enquanto o do agricultura foi gasto e consumido. Levando-se em conta, portanto, os diferentes graus de durabilidade dos seus capitais, ou, o que é a mesma coisa, o tempo que deve decorrer antes que um conjunto de mercadorias possa ser levado ao mercado, os bens serão valorizados não na exata proporção da quantidade de trabalho gasto na sua produção: eles não valerão dois para um mas algo mais, para compensar o maior prazo que deve passar até que o produto mais valioso chegue ao mercado.

Suponhamos que cada trabalhador tenha recebido £ 50 por ano, isto é, que tenha sido empregado um capital de £ 5 000, e que os lucros tenham sido de 10 por cento: o valor de cada uma das máquinas, assim como do cereal, no fim do primeiro ano, seria de £ 5 500. No segundo ano, os fabricantes e o agricultor gastarão, novamente, £ 5 000 cada um, para o sustento do trabalho e, portanto, voltarão a vender seus bens a £ 5 500. Contudo, para equiparar-se ao agricultor, os homens que utilizaram máquinas deverão obter não apenas £ 5 500 pelos capitais de £ 5 000 gastos com o trabalho, mas ainda uma soma adicional de £ 500, correspondente ao lucro sobre £ 5 500 investidas na maquinaria. Conseqüente-

mente, eles deverão vender seus produtos por £ 6 050. Neste caso, portanto, os capitalistas empregam precisamente a mesma quantidade anual de trabalho na produção de suas mercadorias, mas os bens produzidos diferem em valor por causa das diferentes quantidades de capital fixo, ou trabalho acumulado, empregadas, respectivamene, por cada um. O pano e os produtos de algodão têm o mesmo valor por serem produzidos com iguais quantidades de trabalho e iguais quantidades de capital fixo. O milho, no entanto, não tem o mesmo valor que essas mercadorias, pois é produzido, no que se refere ao capital fixo, em circunstâncias diferentes.

Mas como seria afetado o valor relativo desses bens por uma alta no valor do trabalho? É evidente que os valores relativos do tecido e dos produtos de algodão não sofrerão qualquer mudança, pois aquilo que afeta um desses bens deve afetar também o outro, em iguais circunstâncias. Tampouco os valores relativos do trigo e da cevada sofreriam qualquer alteração, sendo ambos produzidos sob as mesmas circunstâncias, no que respeita ao capital circulante e ao capital fixo. Contudo, o valor relativo do trigo, quando comparado com o do pano, ou com o dos produtos de algodão, deverá ser alterado por um encarecimento do trabalho.

Não pode haver um aumento no valor do trabalho sem uma queda nos lucros. Se o cereal deve ser dividido entre o fazendeiro e o trabalhador, quanto maior for a parcela dada ao último, menor a que sobrará para o primeiro. Da mesma forma, se o pano ou o produto de algodão for dividido entre o operário e seu empregador, quanto maior a parte dada ao primeiro, menos restará para o último. Imaginemos então que, em conseqüência de um aumento nos salários, os lucros caiam de 10 para 9 por cento: em vez de acrescentar £ 550 ao preço comum de seus produtos (a £ 5 500) para os lucros de seu capital fixo, os fabricantes adicionariam apenas 9 por cento daquela soma, ou £ 495, e, conseqüentemente, o preço seria £ 5 995 em vez de £ 6 050. Como o cereal continuaria a ser vendido a £ 5 500, os bens manufaturados, nos quais se empregou mais capital fixo, cairiam em relação ao cereal ou a quaisquer outros produtos nos quais se usou menor porção de capital fixo. O grau de alteração no valor relativo dos bens, em conseqüência de um encarecimento ou barateamento do trabalho, dependerá da proporção em que o capital fixo participar do capital total. Todas as mercadorias produzidas com maquinaria muito valiosa, ou em edifícios muito valiosos, ou que devam demorar um longo tempo até serem levadas ao mercado, cairão em valor relativo, enquanto subirão todas aquelas produzidas principalmente com o trabalho, ou que possam ser rapidamente levadas ao mercado.

O leitor, entretanto, deve notar que esta causa de variação das mercadorias é comparativamente fraca nos seus efeitos. Com um aumento de salários capaz de provocar uma queda de 1 por cento nos lucros, os bens produzidos nas circunstâncias que supus irão variar apenas 1 por cento em valor relativo: sua queda será tão grande quanto a dos lucros, passando de £ 6 050 para £ 5 995. Os maiores efeitos que poderiam ser produzidos nos preços de tais produtos, por um aumento de salários, não excederiam 6 ou 7 por cento, pois os lucros provavelmente não poderiam, em quaisquer circunstâncias, suportar uma depressão geral e permanente maior do que essa.

O mesmo não ocorre com a outra grande causa de variação no valor relativo das mercadorias, a saber, o aumento ou diminuição na quantidade do trabalho necessário para produzi-las. Se, para produzir o cereal, fossem necessários oitenta homens, em vez de cem, o valor do cereal cairia 20 por cento, passando de £ 5 500 para £ 4 400. Se, para produzir o pano, bastasse o trabalho de oitenta homens, em vez do de cem, o tecido cairia de £ 6 050 para £ 4 950. Uma alteração na taxa permanente de lucros é, em grande parte, efeito de causas que só operam ao longo de anos, enquanto alterações na quantidade de trabalho necessário para produzir as mercadorias ocorrem diariamente. Todo melhoramento na maquinaria, nas ferramentas, nos edifícios e na obtenção de matéria-prima poupa trabalho, permitindo-nos produzir mais facilmente a mercadoria à qual se aplicou a melhora e, em conseqüência, o seu valor se altera. Ao estimar, portanto, as causas das variações no valor das mercadorias, seria errôneo omitir totalmente a consideração do efeito produzido pelo encarecimento ou barateamento do trabalho, mas seria igualmente errôneo atribuir-lhe muita importância. Assim, embora ocasionalmente eu mencione esta causa, na parte subseqüente desta obra, eu considerarei todas as grandes variações que ocorrem no valor relativo das mercadorias como sendo produzidas pela maior ou menor quantidade de trabalho que se pode requerer, em épocas diferentes, para produzi-las.

É quase desnecessário dizer que as mercadorias que têm a mesma quantidade de trabalho gasta em sua produção irão diferir, em valor de troca, se não puderem ser levadas ao mercado ao mesmo tempo.

Suponhamos que eu empregue vinte homens, com o gasto anual de £ 1 000, para produzir uma mercadoria e que, no fim desse período, empregue novamente vinte homens por mais um ano, com o gasto de £ 1 000, para acabar ou aperfeiçoar a mesma mercadoria. Suponhamos, ainda, que eu a traga ao mercado ao fim de dois anos. Se o lucro for de 10 por cento, meu produto deve ser vendido por £ 2 310, pois empreguei £ 1 000 de capital por um ano e 2 100 por um ano mais. Outro homem emprega precisamente a mesma quantidade de trabalho, mas emprega-a toda no mesmo ano, utilizando quarenta homens, com um gasto de £ 2 000, e vendendo a mercadoria, ao fim do período, com 10 por cento de lucro, ou seja, a £ 2 200. Temos, neste caso, duas mercadorias produzidas com a mesma quantidade de trabalho, uma das quais é vendida por £ 2 310 e a outra £ 2 200.

Este caso parece diferir do anterior, mas, de fato, é o mesmo. Em ambos os casos, o preço superior de uma mercadoria se deve ao maior prazo que deve decorrer até que se possa levá-la ao mercado. No primeiro, a maquinaria e o pano valiam mais que o dobro do cereal, embora houvessem absorvido apenas o dobro da quantidade de trabalho. No segundo, uma mercadoria vale mais que outra apesar de não se haver empregado mais trabalho em sua produção. A diferença de valor surge, em ambos os casos, dos lucros acumulados como capital, e é apenas uma justa compensação pelo tempo em que os lucros foram *retidos*.

Parece, portanto, que a divisão do capital em diferentes proporções de capital fixo e de capital circulante, empregada em diferentes atividades, introduz uma considerável modificação na regra, que é aplicação universal quando se emprega

quase exclusivamente trabalho na produção, a saber: as mercadorias jamais variarão de valor, a menos que maior ou menor quantidade de trabalho seja gasta em sua produção. Mostrou-se nesta seção que, sem qualquer variação na quantidade de trabalho, o aumento de seu valor simplesmente ocasionará uma queda no valor de troca daqueles bens em cuja produção se emprega capital fixo, sendo tanto maior a queda quanto maior a parcela de capital fixo.

SEÇÃO V

O princípio de que o valor não varia com o aumento ou a queda de salários, modificado também pela desigual durabilidade do capital, e pela desigual rapidez de seu retorno ao aplicador.

Na última seção supusemos que, em capitais iguais aplicados a duas diferentes atividades, as proporções do capital fixo e do circulante eram desiguais. Suponhamos, agora, que essas proporções sejam as mesmas, porém que a durabilidade seja desigual. Na medida em que o capital fixo seja menos durável, ele se aproxima da natureza do capital circulante: será consumido e seu valor reproduzido num prazo mais curto, para preservar o capital do fabricante. Nós acabamos de ver que, na medida em que o capital fixo prepondera na manufatura, o valor das mercadorias aí produzidas será, em caso de aumento de salários, relativamente menor que o dos bens fabricados em manufaturas onde prepondera o capital circulante. Na medida em que o capital seja menos durável e se aproxime da natureza do capital circulante, o mesmo efeito será produzido pela mesma causa.

Se o capital fixo não for de natureza durável, será necessária maior quantidade anual de trabalho para mantê-lo em seu estado original de eficiência, mas o trabalho assim despendido deve ser considerado como realmente gasto na mercadoria fabricada, que deve receber um valor proporcional a esse trabalho. Se eu tivesse uma máquina no valor de £ 20 000, graças à qual muito pouco trabalho bastasse para produzir mercadorias, e se o desgaste e a quebra dessa máquina fossem insignificantes, e se, além disso, a taxa geral de lucros fosse de 10 por cento, não seria necessário acrescentar muito mais do que £ 2 000 ao preço dos produtos, pelo uso desse equipamento. Mas, se o desgaste e a quebra da máquina fossem grandes — se fosse necessário, para mantê-la em estado eficiente, o trabalho anual de cinqüenta homens —, os preços de meus produtos deveriam receber um preço adicional, equivalente àquele que seria obtido por qualquer outro fabricante que empregasse cinqüenta homens na produção de outros bens, e *que não* usasse qualquer maquinaria.

Um aumento de salários, contudo, não afetaria igualmente as mercadorias produzidas com maquinaria rapidamente consumida e aquelas fabricadas com maquinaria que se consome devagar. Num caso, uma grande quantidade de trabalho seria continuamente transferida ao produto; no outro, a quantidade transferida seria muito pequena. Portanto, todo aumento de salários — ou, o que é a mesma coisa, toda queda nos lucros — reduzirá o valor relativo das mercadorias produzidas com capital de natureza durável, e elevará proporcionalmente aquelas

produzidas com capital mais perecível. Uma queda nos salários terá precisamente o efeito contrário.

Eu já disse que o capital fixo tem vários graus de durabilidade. Suponhamos, agora, uma máquina que possa, em qualquer atividade, ser utilizada para realizar o trabalho de cem homens por um ano, e que tenha um ano de duração. Suponhamos, também, que a máquina custe £ 5 000, e que £ 5 000 sejam os salários anuais de cem homens: é evidente que, para o fabricante, seria indiferente comprar a máquina ou empregar os homens. Imaginemos, no entanto, que a mão-de-obra encareça, e que os salários anuais de cem homens passem a £ 5 500: é óbvio que o fabricante já não hesitaria, e que seria de seu interesse comprar a máquina e ter o trabalho feito por £ 5 000. Mas não subiria também o preço da máquina, até £ 5 500, em conseqüência do encarecimento do trabalho? Seu preço subiria se não houvesse capital empregado em sua construção, e se nenhum lucro houvesse sido pago ao seu construtor. Se, por exemplo, a máquina fosse o produto do trabalho de cem homens, que nela trabalhassem um ano com o salário de £ 50 por pessoa, sendo o seu preço, portanto, £ 5 000, desde que os salários subissem para £ 55, o preço passaria a ser £ 5 500. Mas este não pode ser o caso: os homens empregados seriam menos de cem, ou a máquina não poderia ser vendida por £ 5 000, pois, além das £ 5 000, deveriam ser pagos também os lucros do capital utilizado pelos homens. Suponhamos, portanto, que apenas oitenta e cinco homens tenham sido empregados, com um gasto de £ 50 por pessoa, o que equivale a £ 4 250 por ano, e que as £ 750 que a venda da máquina produziria acima dos salários adiantados aos homens constituíssem os lucros do capital do engenheiro. Se os salários subissem 10 por cento, ele seria obrigado a empregar um capital adicional de £ 450, tendo de aplicar, portanto, £ 4 675 em vez de £ 4 250, capital sobre o qual ele deveria obter um lucro de £ 325, se continuasse a vender sua máquina por £ 5 000. Este é, no entanto, o caso de todos os capitalistas e de todos os fabricantes, pois o aumento de salários os atinge a todos. Se, portanto, o construtor de uma máquina aumentasse o seu preço em conseqüência de um aumento de salários, uma incomum quantidade de capital seria empregada na construção de tais máquinas, até que seu preço propiciasse somente a taxa comum de lucros.[5] Vemos, portanto, que as máquinas não subirão de preço em conseqüência de um aumento de salários.

Entretanto, o manufatureiro, que, diante de um aumento geral de salários, pode recorrer a uma máquina que não encareça a produção da mercadoria, gozaria de vantagens peculiares se pudesse continuar cobrando o mesmo preço por seus produtos. No entanto, como vimos, ele seria obrigado a reduzir o preço de suas mercadorias, ou o capital acorreria ao seu setor até que os lucros se ajustas-

[5] Vemos aqui por que os países antigos são levados a empregar maquinaria, e os novos a utilizar trabalho. Qualquer dificuldade de prover o sustento dos homens faz o trabalho necessariamente subir, e, com todo aumento no preço do trabalho, novas tentações se oferecem para o uso de maquinaria. Esta dificuldade de provir o sustento dos homens opera constantemente nos países antigos. Nos novos, ao contrário, pode ocorrer um grande aumento populacional sem o menor encarecimento nos salários. Pode ser tão fácil sustentar o 7.º, o 8.º e o 9.º milhão de homens quanto o 2.º, o 3.º e o 4.º. (N. do A.)

sem ao nível geral. Assim, portanto, o público é beneficiado pela maquinaria: estes agentes mudos resultam sempre de um trabalho muito menor do que aquele que substituem, mesmo quando têm o mesmo valor monetário. Mediante sua influência, um aumento no preço das provisões que provoque elevação dos salários afetará um menor número de pessoas, atingindo, como no caso que examinamos, oitenta e cinco pessoas em vez de cem, e a economia conseqüente se mostra na redução do preço da mercadoria manufaturada. Nem as máquinas, nem os produtos por elas fabricados, aumentam em valor real, mas todas as mercadorias feitas por máquinas caem na proporção em que estas sejam duráveis.

Veremos, portanto, que nos estágios primitivos da sociedade, antes do uso de muita maquinaria ou de muito capital durável, as mercadorias produzidas com capitais iguais terão aproximadamente o mesmo valor, e cairão ou subirão, uma em relação a outra, segundo mais ou menos trabalho seja necessário para produzi-las. Mas, depois da introdução desses caros e duráveis instrumentos, as mercadorias produzidas com o emprego de capitais iguais terão valores desiguais e, embora ainda possam subir ou cair uma em relação à outra, na medida em que mais ou menos trabalho seja necessário para sua produção, elas serão também sujeitas a uma outra variação, embora menor, causada pelo aumento ou pela diminuição dos salários e dos lucros. Como os bens vendidos por £ 5 000 podem ser o produto de um capital igual àquele com que são produzidas outras mercadorias que se vendem por £ 10 000, os lucros de sua fabricação serão os mesmos; mas seriam desiguais, se os preços de tais bens não variassem com um aumento ou uma queda na taxa de lucros.

Parece também que, na proporção da durabilidade do capital empregado em qualquer produção, os preços relativos das mercadorias nas quais se utiliza o capital durável deverão variar inversamente em relação aos salários: cairão quando os salários subirem, e subirão quando os salários caírem. Ao contrário, naquelas produzidas principalmente com trabalho e com menor capital fixo, ou com capital fixo de caráter menos durável que o meio em que o preço é estimado, subirão quando os salários subirem e cairão quando caírem.

SEÇÃO VI

Sobre uma medida invariável do valor.

Quando as mercadorias variam em valor relativo, seria desejável ter os meios de averiguar, com certeza, qual delas caiu e qual aumentou em valor real. Isto só seria possível pela comparação de ambas, uma após a outra, com algum padrão invariável de medida que não fosse, ele mesmo, sujeito às flutuações às quais as outras mercadorias são expostas. É impossível possuir medida de tal espécie, pois não há mercadoria que não esteja exposta às mesmas variações das demais coisas cujo valor deve ser verificado: ou seja, não há nenhuma que deixe de requerer mais ou menos trabalho para sua produção. Mas, se esta causa de variação no valor de um meio pudesse ser afastada — se fosse possível que, na produção de nosso dinheiro, por exemplo, a mesma quantidade de trabalho sem-

pre fosse requerida — ainda assim não teríamos um perfeito padrão ou medida invariável de valor, porque, como já tentei explicar, esse meio seria sujeito a variações relativas provocadas por aumentos ou quedas de salários, segundo as diferentes proporções de capital fixo necessário para produzi-lo e para produzir as demais mercadorias cujas mudanças de valor quiséssemos verificar. Seria sujeito, ainda, a variações provocadas pela mesma causa, segundo os diferentes graus de durabilidade do capital utilizado nele e nas demais mercadorias com as quais devesse comparar-se, ou, ainda, segundo o tempo necessário para levá-lo ao mercado fosse mais ou menos longo que o requerido para levar as outras mercadorias cuja variação tivesse de ser determinada. Todas estas circunstâncias desqualificam qualquer produto que se julgasse uma medida de valor perfeitamente precisa.

Se, por exemplo, adotássemos o ouro como padrão, é evidente que não se trataria senão de uma mercadoria obtida nas mesmas circunstâncias que qualquer outra, necessitando-se de trabalho e de capital fixo para produzi-la. Como no caso de qualquer outra mercadoria, melhoramentos poupadores de trabalho podem ser aplicados à sua produção, e, conseqüentemente, seu valor relativo pode cair, em relação ao de outros bens, segundo a maior ou menor facilidade com que se produza.

Se supusermos afastada esta causa de variação, e se admitirmos que a mesma quantidade de trabalho será sempre necessária para obter a mesma quantidade de ouro, ainda assim o ouro não será uma perfeita medida de valor pela qual possamos, com precisão, determinar as variações em todos os outros bens, pois ele não seria produzido precisamente com as mesmas combinações de capital fixo e de capital circulante que seriam utilizadas em todas as demais coisas, nem com capital fixo da mesma durabilidade, nem demoraria exatamente o mesmo tempo para atingir o mercado. Seria uma perfeita medida de valor para todas as coisas produzidas sob as mesmas circunstâncias, e para nenhuma outra. Se, por exemplo, o ouro fosse produzido sob as mesmas circunstâncias que imaginamos necessárias para fabricar o pano e os produtos de algodão, seria uma perfeita medida para esses bens, mas não para o cereal, o carvão e outras mercadorias produzidas com menor ou maior proporção de capital fixo, porque, como já *mostramos*, qualquer alteração na taxa permanente de lucros teria algum efeito no valor relativo de tais bens, independentemente de qualquer mudança na quantidade de trabalho empregada em sua produção. Se o ouro fosse produzido nas mesmas circunstâncias que o cereal, mesmo que estas nunca mudassem ele não poderia, pelas mesmas razões, ser sempre uma perfeita medida do valor do pano e dos produtos de algodão. Portanto, nem o ouro, nem qualquer outra mercadoria, pode ser uma perfeita medida do valor de todas as coisas. Mas, como já observei, o efeito de uma variação dos lucros nos preços relativos dos bens é comparativamente pequeno, e, de longe, os efeitos mais importantes decorrem das variações nas quantidades de trabalho exigidas pela produção. Assim, se supusermos afastada da produção de ouro esta importante causa de variação, teremos provavelmente alcançado uma aproximação, tão grande quanto se pode teorica-

mente conceber, a uma medida-padrão de valor. Não se pode considerar o ouro como uma mercadoria produzida com tais proporções dos dois tipos de capital que se aproximasse, tanto quanto possível, da quantidade média empregada na produção da maior parte das mercadorias? Não podem tais proporções ser tão aproximadamente eqüidistantes dos extremos — num dos quais se emprega pouco capital fixo, e noutro pouco trabalho —, que venham a ser um justo meio-termo entre ambos?

Se, portanto, imagino que possuo um padrão tão próximo do invariável, terei a vantagem de poder falar das variações das outras coisas sem embaraçar-me, em cada caso, com a consideração da possível mudança no valor do meio com o qual o preço e o valor são estimados.

Para facilitar, pois, o objeto desta investigação, embora reconheça plenamente que o dinheiro feito de ouro é sujeito à maioria das variações que ocorrem com as demais coisas, eu o admitirei como invariável, e, portanto, imaginarei que todas as alterações de preço sejam ocasionadas por alguma mudança no valor das mercadorias das quais estiver tratando.

Antes de abandonar este assunto, convém observar que Adam Smith e todos os escritores que o seguiram, sem exceção que eu conheça, sustentaram que um aumento no preço do trabalho seria uniformemente acompanhado por um aumento nos preços de todas as mercadorias. Espero ter conseguido mostrar que tal opinião não tem fundamento, e que aumentarão somente aquelas mercadorias nas quais se utiliza menos capital fixo que no meio pelo qual se estima o preço, e que todas aquelas nas quais se empregou mais capital fixo terão seu preço positivamente reduzido quando os salários subirem. Ao contrário, se os salários caírem, somente baixarão as mercadorias nas quais se empregou menor proporção de capital fixo do que aquela utilizada no meio pelo qual o preço é estimado; aquelas em que maior proporção foi usada subirão positivamente de preço.

Julgo também necessário observar que eu não disse que, uma vez que se tenha empregado trabalho, numa mercadoria, ao custo de £ 1 000 e, em outra, ao custo de £ 2 000, a primeira valerá £ 1 000 e a segunda £ 2 000: o que eu disse é que o valor de uma estará, para o de outra, assim como dois estão para um, e que elas serão trocadas nessa proporção. Não tem qualquer importância, para a verdade da doutrina, que um desses bens seja vendido por £ 1 100 e o outro por £ 2 200, ou um por £ 1 500 e o outro por £ 3 000. Não investigarei este assunto neste momento. Afirmo somente que os seus valores relativos serão governados pelas quantidades relativas de trabalho dedicado à sua produção. [6]

[6] Malthus observa, a respeito desta doutrina: "Podemos, de fato, arbitrariamente chamar o trabalho empregado numa mercadoria seu real valor, mas, dessa forma, usamos as palavras num sentido diferente daquele em que são costumeiramente usadas. Obscurecemos ao mesmo tempo a importantíssima distinção entre *custo* e *valor*, e tornamos quase impossível explicar, com clareza, o principal estímulo para a produção de riqueza, que efetivamente depende dessa distinção".
O Sr. Malthus parece pensar ser parte de minha doutrina que o custo e o valor de uma coisa devem ser os mesmos: e assim é, se, com custo, ele quer dizer "custo de produção", nisso incluindo-se os lucros. Na passagem acima, não é isso que ele quer dizer, e, portanto, ele não me entendeu claramente. (N. do A.)

SEÇÃO VII

Diferentes efeitos da alteração no valor do dinheiro, meio em que o PREÇO sempre se expressa, ou da alteração no valor das mercadorias que o dinheiro compra.

Embora eu venha a ter, como já expliquei, oportunidade de considerar o dinheiro como invariável em valor, com o propósito de indicar mais claramente as causas das variações relativas no valor de outros bens, pode ser útil observar os diferentes efeitos que decorrerão das alterações dos preços pelas causas que já assinalei — as diferentes quantidades de trabalho exigidas para produzi-las — e das alterações resultantes de uma variação no valor do próprio dinheiro.

Sendo o dinheiro uma mercadoria variável, o aumento dos salários monetários será freqüentemente ocasionado por uma queda no valor do dinheiro. Um aumento de salários resultante desta causa será, com efeito, acompanhado por uma elevação no preço das mercadorias, mas, em tais casos, verificar-se-á que o trabalho e todas as mercadorias não terão variado uns em relação aos outros, e que a variação se limitou à moeda.

Sendo o dinheiro uma mercadoria obtida de um país estrangeiro, sendo o meio geral de trocas entre países civilizados e sendo, também, distribuído entre os países em proporções sempre cambiantes de acordo com os melhoramentos introduzidos no comércio e na maquinaria e com a sempre crescente dificuldade de obter alimentos e bens necessários para uma crescente população, é ele sujeito a incessantes variações. Ao afirmar os princípios que regulam o valor de troca e o preço, deveríamos distinguir cuidadosamente entre aquelas variações que pertencem à própria mercadoria e aquelas ocasionadas por uma variação no meio em que se estima o valor ou se expressa o preço.

Um aumento nos salários, decorrente de uma alteração no valor do dinheiro, produz um efeito geral nos preços e, por essa razão, não produz qualquer efeito real nos lucros. Ao contrário, um aumento salarial, resultante de estarem os trabalhadores sendo mais liberalmente recompensados, ou de uma dificuldade de obter os bens necessários em que os salários são gastos, não provoca, exceto em algumas situações, uma elevação nos preços, podendo, isto sim, provocar uma redução dos lucros. No primeiro caso, a proporção do produto anual do país destinada ao sustento dos trabalhadores não sofre qualquer aumento; no segundo, uma parcela maior é dedicada a esse fim.

Segundo se distribua entre as três classes — o dono da terra, o capitalista e o trabalhador — o produto do solo de uma qualquer fazenda particular, julgaremos o aumento ou a queda da renda, do lucro e dos salários, e não segundo o valor ao qual aquela produção é estimada num meio claramente variável.

Não é pela quantidade absoluta obtida por cada classe que julgaremos corretamente as taxas de lucro, de renda e de salários, mas pela quantidade de trabalho exigida para conseguir-se aquela produção. Por melhoramentos na maquinaria e na agricultura, o produto total pode ser duplicado, mas, se os salários, a renda e o lucro também dobrarem, os três conservarão as mesmas propor-

ções entre si, e nenhum terá variado relativamente. Mas, se os salários não partilhassem da totalidade daquele aumento, e se, em vez de dobrarem, crescessem apenas 50 por cento, enquanto a renda se elevasse em três quartos e todo o resto do acréscimo sobrasse para o lucro, seria correto dizer que a renda e os salários caíram, enquanto subiram os lucros: se tivéssemos um padrão invariável para medir o valor do produto, veríamos que um valor menor coube aos trabalhadores e aos proprietários da terra, enquanto um valor maior do que antes foi dado à classe dos capitalistas. Nós descobriríamos, por exemplo, que, embora a quantidade absoluta de mercadorias tenha dobrado, essa quantidade resultou precisamente da mesma quantidade de trabalho anteriormente utilizada. De cada cem chapéus, casacos e quartos de cereal produzidos, se

os trabalhadores tinham antes	25
os proprietários da terra	25
e os capitalistas	50
	100

e se, depois de duplicada a quantidade de tais produtos, de cada 100

os trabalhadores recebessem somente	22
os proprietários da terra	22
e os capitalistas	56
	100,

eu diria, neste caso, que os salários e a renda caíram e que os lucros subiram, apesar de que, em conseqüência da abundância de mercadorias, a quantidade paga ao trabalhador e ao dono da terra tenham aumentado na proporção de 25 para 44. Os salários devem ser estimados por seu valor real, isto é, pela quantidade de trabalho e de capital empregados para produzi-los, e não pelo seu valor nominal em agasalhos, dinheiro ou cereal. Nas circunstâncias que acabamos de imaginar, as mercadorias também teriam caído para a metade de seu antigo valor e, se o dinheiro não tivesse variado, teriam caído, também, para a metade de seu preço anterior. Se, portanto, neste meio que não mudou de valor, os salários do trabalhador parecem ter caído, a queda não pode considerar-se real, pois os novos salários podem propiciar maior quantidade de mercadorias baratas do que os anteriores.

A variação no valor do dinheiro, embora grande, não afeta a taxa de lucros: supondo-se que os bens do fabricante subam de £ 1 000 para £ 2 000, isto é, 100 por cento, e que o seu capital, que sofre, tanto quanto o produto, os efeitos da variação do dinheiro, a sua maquinaria, os seus prédios e o seu capital em circulação também subam 100 por cento, sua taxa de lucros permanecerá a mesma, e ele obterá a mesma quantidade, e não mais, do produto do trabalho do país.

Se, com um capital de um dado valor, ele pode, pela economia de trabalho duplicar o quantidade do produto, e se o preço deste cai à metade do que era antes, o capital participará, no produto, com a mesma proporção de antes, e conseqüentemente os lucros continuarão à mesma taxa.

Se, ao mesmo tempo que dobra a quantidade de produto pelo emprego do mesmo capital, o valor do trabalho se reduz, por qualquer acidente, à metade, o produto se venderá pelo dobro da quantidade de dinheiro pela qual era anteriormente vendido. Também neste caso, portanto, o valor do produto manterá a mesma proporção que antes em relação ao valor do capital e, embora o produto tenha dobrado, a renda, os salários e os lucros irão variar somente na medida em que variarem as proporções em que o produto duplicado possa dividir-se entre as três classes que dele partilham.

CAPÍTULO II

Sobre a renda

Resta considerar, no entanto, se a apropriação da terra e a conseqüente criação de renda ocasionarão alguma mudança no valor relativo das mercadorias, independentemente da quantidade de trabalho necessária à produção. Para entender esta parte do problema, devemos investigar a natureza da renda e as leis que regulam seu aumento ou diminuição.

A renda é a porção do produto da terra paga ao seu proprietário pelo uso das originais e indestrutíveis energias do solo. A renda é confundida, freqüentemente, com os juros e com o lucro do capital, e, na linguagem popular, o termo é aplicado ao que quer que seja que o agricultor pague anualmente ao dono da terra em que trabalha. Se, de duas fazendas vizinhas com a mesma extensão e com a mesma fertilidade natural, uma tivesse todos os benefícios de prédios agrícolas, e se, além disso, estivesse devidamente drenada e adubada e vantajosamente dividida por sebes, cercas e muros, enquanto a outra não apresentasse qualquer dessas benfeitorias, maior remuneração seria paga, naturalmente, pelo uso da primeira: não obstante, em ambos os casos essa remuneração seria chamada renda. É evidente, contudo, que somente uma parte do dinheiro anualmente pago pela fazenda beneficiada com melhoramentos seria dada em troca das energias originais e indestrutíveis da terra: a outra parcela seria paga pelo uso do capital empregado para melhorar a qualidade do solo e para construir os edifícios necessários à segurança e à preservação do produto. Algumas vezes, Adam Smith fala de renda no sentido mais estrito ao qual desejo limitar o uso do termo, porém mais comumente o utiliza no sentido popular em que freqüentemente se emprega. Ele nos diz que a demanda de madeira nos países mais meridionais da Europa — com a conseqüente elevação de preço — deu origem, na Noruega, a uma renda paga pelo uso das florestas, que anteriormente não a propiciavam. Não é evidente, no entanto, que, ao pagar aquilo que ele chama renda, a pessoa o fez tendo em vista a mercadoria valiosa que existia sobre a terra, e que, de fato, se compensou a si mesma com um lucro, mediante a venda da madeira? Se, de fato, após a extração da madeira, alguma compensação fosse paga ao dono da terra pelo uso do solo (para o cultivo de árvores ou de qualquer outro produto, em vista de uma demanda futura), tal remuneração poderia, com justiça, chamar-se renda, pois seria paga pela utilização das energias produtivas da terra. Mas, no caso descrito

por Adam Smith, pagava-se pela liberdade de extrair e vender a madeira, e não pela liberdade de plantá-la. Ele fala, também, da renda de minas de carvão e de pedreiras, às quais se aplica a mesma observação: a recompensa pela mina ou pela pedreira é paga pelo valor do carvão ou da pedra, não se relacionando, de modo algum, com as energias originais e indestrutíveis do solo. Esta distinção é muito importante, numa investigação sobre a renda e os lucros, visto que as leis que regulam o progresso da renda diferem amplamente daquelas que regulam o progresso dos lucros, raramente operando na mesma direção. Em todas as nações avançadas, aquilo que se paga anualmente ao dono da terra e que participa de ambos os caracteres — da renda e do lucro — se mantém, algumas vezes, estacionário, graças aos efeitos de causas contrárias; em outras épocas avança ou retrocede, na medida em que uma dessas causas prevalece. Quando, portanto, mais adiante eu falar da renda da terra, deve entender-se que falo da compensação paga ao seu proprietário pelo uso das originais e indestrutíveis energias do solo.

Na ocupação inicial de um país abundantemente dotado de terras ricas e férteis, das quais apenas uma pequena parte precisa ser cultivada para o sustento da população, podendo, ainda, ser lavrada com o capital de que essa população dispõe, não haverá renda: ninguém pagará pelo uso do solo, enquanto ainda houver uma grande extensão não apropriada e, portanto, ao alcance de quem deseje cultivá-lo.

Segundo os princípios da oferta e da demanda, nenhuma renda seria paga por essa terra, pela razão, já conhecida, de que nada se dá em troca do uso do ar e da água, ou de quaisquer outros bens naturais existentes em quantidade ilimitada. Com uma dada quantidade de materiais e com a ajuda da pressão atmosférica e da elasticidade do vapor, máquinas podem realizar trabalho e poupar esforço humano em grande proporção: o uso desses auxílios naturais nada custa, no entanto, pois são inesgotáveis e estão à disposição de todos. Da mesma forma, o cervejeiro, o destilador e o tintureiro utilizam incessantemente o ar e a água para produzir suas mercadorias, mas, como a oferta daqueles bens é ilimitada, eles não têm preço. [7] Se toda terra tivesse as mesmas propriedades — e se fosse ilimitada na quantidade e uniforme na qualidade —, seu uso nada custaria, a não ser que possuísse peculiares vantagens de localização. Portanto, somente porque a terra não é ilimitada em quantidade nem uniforme na qualidade, e porque, com o crescimento da população, terras de qualidade inferior, ou menos vantajosamente situadas, são colocadas em cultivo, a renda é paga por seu uso. Quando, no progresso da sociedade, terra de segundo grau de utilidade é colocada em cultivo,

[7] "A terra, como vimos, não é apenas o único agente da natureza com poderes produtivos, mas também o único, ou quase, do qual um conjunto se apodera, com exclusão de seus semelhantes, apropriando-se de seus benefícios. As águas dos rios e do mar, pela capacidade de dar movimento às nossas máquinas e de conduzir nossos barcos, têm também um poder produtivo; o vento, que faz girar nossos moinhos, e até mesmo o calor do sol trabalham para nós. Felizmente, porém, ninguém foi ainda capaz de dizer: "O vento e o sol são meus, e o serviço que eles prestam deve ser pago". *Économie Politique,* J. B. Say, vol. II, p. 124. (N. do A.)

surge imediatamente a renda sobre aquela de primeira qualidade: a magnitude de tal renda dependerá da diferença de qualidade daquelas duas porções de terra.

Quando terra de terceira qualidade é posta em cultivo, começa imediatamente a renda sobre a segunda, regulando-se ela, como o caso anterior, pela diferença entre as energias produtivas de um e de outro solo. Ao mesmo tempo, sobe a renda da terra de primeira qualidade, pois esta deve ser sempre superior à renda da segunda, segundo a diferença entre as produções permitidas, por uma e outra, com uma dada quantidade de capital e de trabalho. Com cada etapa do progresso da população, que obrigará o país a recorrer à terra de pior qualidade para aumentar a oferta de alimentos, subirá a renda de todas as terras mais férteis.

Suponhamos, portanto, que as porções de terra — n.^{os} 1, 2, 3 — propiciem, com igual emprego de capital e de trabalho, produções líquidas de cem, noventa e oitenta quartos de cereal. Num país novo, onde a terra fértil é ainda abundante, quando comparada à população, e onde, pois, é necessário cultivar apenas a n.º 1, toda a produção líquida pertencerá ao agricultor, e corresponderá aos lucros sobre o capital adiantado. Assim que a população cresça o bastante para tornar necessário o cultivo da n.º 2, da qual se podem obter apenas noventa quartos além do sustento dos trabalhadores, começará a renda sobre a n.º 1, porque ou deve haver duas taxas de lucro sobre o capital agrícola, ou dez quartos, ou bem o valor de dez quartos deve ser subtraído da produção da n.º 1, para algum outro propósito. Se o proprietário da terra, ou alguma outra pessoa, cultivasse a n.º 1, esses dez quartos constituiriam igualmente renda, pois o cultivador da n.º 2 obteria o mesmo resultado com seu capital, se lavrasse a n.º 1, pagando dez quartos como renda, ou continuasse lavrando a n.º 2 sem nada pagar. Da mesma forma, poderia demonstrar-se que, quando a n.º 3 é posta em cultivo, a renda da n.º 2 deverá ser de dez quartos, enquanto a da n.º 1 subirá para vinte quartos: o agricultor da n.º 3 teria o mesmo lucro pagando vinte quartos de renda pela n.º 1, dez quartos pela n.º 2, ou cultivando a n.º 3 sem pagar qualquer renda.

Ocorre de fato, com freqüência e comumente, que, antes de entrarem em cultivo as terras n.^{os} 2, 3, 4 ou 5 ou ainda as de qualidade inferior, o capital seja empregado mais produtivamente naquelas terras já em uso. Pode acontecer que, embora o produto não duplique (não aumente em cem quartos) quando é duplicado o capital originalmente empregado na n.º 1, chegue a crescer em oitenta e cinco quartos, obtendo-se uma quantidade superior àquela que poderia conseguir-se pelo emprego do mesmo capital na terra n.º 3.

Neste caso, o capital será preferivelmente empregado na terra velha e igualmente se criará uma renda, pois esta é sempre a diferença entre os produtos obtidos com o emprego de duas quantidades iguais de capital e de trabalho. Se, com um capital de £ 1 000, um arrendatário obtém cem quartos de trigo de sua terra, e se, com o emprego de um segundo capital de £ 1 000, consegue um ganho adicional de oitenta e cinco quartos, o proprietário da terra poderá, ao fim do contrato, obrigá-lo a pagar quinze quartos, ou um valor equivalente, como renda adicional, pois não pode haver duas taxas de lucro. Se ele se satisfaz com uma

redução de quinze quartos no ganho correspondente às segundas £ 1 000 é porque não se pôde encontrar qualquer emprego mais lucrativo para esse capital. Aquela será a proporção da taxa comum de lucros, e, se o arrendatário original recusar, haverá outras pessoas dispostas a entregar, ao dono da terra, tudo que exceda a taxa comum.

Neste caso, como no outro, o último capital empregado não paga renda. Pelos maiores poderes produtivos das primeiras £ 1 000 são pagos quinze quartos como renda, mas nada se paga pelo emprego das segundas £ 1 000. Se uma terceira parcela de £ 1 000 fosse empregada na mesma terra, com um ganho de setenta e cinco quartos, seria paga, pelas segundas £ 1 000, uma renda igual à diferença entre a produção de ambas as parcelas, isto é, dez quartos. Ao mesmo tempo, a renda das primeiras £ 1 000 passaria de quinze para vinte e cinco quartos, enquanto as últimas £ 1 000 não pagariam qualquer renda.

Se, portanto, existisse terra boa numa quantidade muito mais abundante do que requer a produção de alimentos para uma crescente população, ou se o capital pudesse ser aplicado na terra velha sem retorno decrescente, a renda não poderia surgir, pois esta invariavelmente procede do emprego de uma quantidade adicional de trabalho com um ganho proporcional de trabalho com um ganho proporcionalmente menor.

As terras mais férteis e mais favoravelmente situadas serão cultivadas em primeiro lugar, e o valor de troca de seus produtos será ajustado da mesma forma que o de todas as outras mercadorias, a saber: pela quantidade total de trabalho necessário, sob várias formas, da primeira à última, para produzi-los e colocá-los no mercado. Quando terra de qualidade inferior é colocada em cultivo, o valor de troca das matérias-primas aumenta, pois mais trabalho é necessário para produzi-las.

O valor de troca de todas as mercadorias — manufaturadas, originárias das minas ou obtidas da terra — é sempre regulado não pela menor quantidade de trabalho que bastaria para produzi-las em condições altamente favoráveis, desfrutadas por aqueles que têm peculiares facilidades de produção, mas pela maior quantidade necessariamente aplicada por aqueles que não dispõem de tais facilidades e continuam a produzi-las nas circunstâncias mais desfavoráveis. Com esta expressão, quero designar as mais desfavoráveis circunstâncias sob as quais se deve operar para obter a quantidade necessária do produto.

Assim, se os pobres são postos a trabalhar com fundos fornecidos pelos benfeitores, numa instituição de caridade, os preços gerais das mercadorias produzidas com seu trabalho não serão regulados pelas facilidades peculiares garantidas a esses trabalhadores, mas pelas dificuldades comuns, usuais e naturais que qualquer outro fabricante deveria encontrar. O produtor que não gozasse daquelas facilidades poderia mesmo ser lançado fora do mercado, se a oferta garantida pelos trabalhadores favorecidos correspondesse às necessidades totais da comunidade. Se, contudo, aquele produtor continuasse no negócio, seria somente sob a condição de obter a taxa habitual e geral de lucros sobre o capital — o que só

aconteceria se o seu produto fosse vendido por um preço proporcional à quantidade de trabalho gasta na sua produção.[8]

É verdade que, na melhor terra, o mesmo produto seria ainda obtido com o mesmo trabalho gasto anteriormente, mas seu valor aumentaria, por causa dos menores retornos alcançados por aqueles que aplicaram trabalho e capital novos em terra menos fértil. Logo, e apesar de as vantagens das terras férteis sobre as inferiores não se haverem perdido, mas apenas transferido do cultivador, ou consumidor, ao dono da terra, e como se requer mais trabalho nas terras inferiores, e como, além disto, é somente com estas que podemos suprir-nos de uma quantidade adicional de produtos primários, o valor comparativo de tais produtos se manterá permanentemente acima do nível anterior, e permitirá trocá-los por mais chapéus, roupas, sapatos, etc., cuja produção não exigiu qualquer quantidade adicional de trabalho.

Portanto, a razão pela qual os produtos primários aumentam em valor comparativo é o emprego de mais trabalho para produzir a última porção obtida, e não o pagamento da renda ao proprietário da terra. O valor do cereal é regulado pela quantidade de trabalho aplicada à sua produção naquela qualidade de terra, ou com aquela porção de capital, que não gera pagamento de renda. O cereal não encarece por causa do pagamento da renda, mas, ao contrário, a renda é paga porque o cereal se encarece e, como acabamos de observar, nenhuma redução ocorreria no seu preço mesmo que os donos das terras renunciassem à totalidade de suas rendas. Tal medida somente permitiria que alguns fazendeiros vivessem como cavalheiros, mas não reduziria a quantidade de trabalho necessária para obter produtos primários nas terras menos produtivas que se cultivassem.

Nada é mais comum que ouvir falar nas vantagens da terra sobre qualquer outra fonte de produção útil, com base no excedente que proporciona em forma de renda. No entanto, quando a terra é mais abundante, mais produtiva e mais fértil, nenhuma renda é proporcionada. Somente quando suas energias dimunuem, e quando se obtém menor retorno com o trabalho, uma parcela da produção original das porções mais férteis do solo é destinada ao pagamento da renda. É singular que esta qualidade, que poderia ser encarada como uma imperfeição, quando comparamos a terra com os agentes naturais que auxiliam os fabricantes,

[8] Não terá M. Say esquecido, nessa passagem, que é o custo de produção, afinal, que regula os preços? "O produto do trabalho empregado na terra tem a peculiar propriedade de não tornar-se mais caro quando fica mais escasso, pois a população sempre diminui ao mesmo tempo em que se reduzem os alimentos, e, conseqüentemente, a quantidade *demandada* desses produtos diminui ao mesmo tempo que cai a quantidade oferecida. Além disso, não se observou que o cereal seja mais caro nos lugares onde haja muita terra inculta do que nos países completamente cultivados. A Inglaterra e a França eram muito mais imperfeitamente cultivadas na Idade Média do que agora, produziam muito menos produtos primários e, não obstante, tanto quanto podemos julgar mediante comparações com o valor de outros bens, o cereal não era vendido mais caro. Se a produção era menor, a população também o era, e a fraqueza da demanda compensava a debilidade da oferta." Vol. II, p. 338. M. Say, tendo-se impressionado com a opinião segundo a qual o preço das mercadorias é regulado pelo preço do trabalho, e supondo, com justiça, que as instituições de caridade de todo tipo tendem a aumentar a população além do limite em que, noutras circunstâncias, *isso seria possível*, e, portanto, a reduzir os salários, declara: "Suspeito que a barateza dos bens provenientes da Inglaterra é parcialmente causada pelas numerosas instituições de caridade existentes naquele país". Vol. II, p. 277. Esta é uma opinião consistente para quem sustenta que os salários regulam o preço. (N. do A.)

possa ser apontada como razão de sua peculiar preeminência. Se o ar, a água, a elasticidade do vapor e a pressão da atmosfera tivessem várias qualidades, se pudessem ser apropriados e se cada qualidade existisse apenas em moderada abundância, esses agentes, assim como a terra, dariam origem a renda, à medida que as diversas qualidades fossem colocadas em uso. Com o emprego de qualidades sucessivamente piores, subiria o valor das mercadorias com elas produzidas, pois iguais quantidades de trabalho seriam descrescentemente produtivas. O homem gastaria mais o suor de sua fronte, e menos se obteria da natureza. Então, a terra já não seria preeminente por causa de seus poderes limitados.

Se o produto excedente proporcionado pela terra sob a forma de renda fosse uma vantagem, seria desejável que, a cada ano, a maquinaria recentemente construída fosse menos eficiente que a mais antiga, pois isso, sem dúvida, daria maior valor de troca aos bens manufaturados não apenas com aquele equipamento, mas com todos os outros do reino. Então, uma renda seria paga a todos aqueles que possuíssem maquinaria mais produtiva.[9]

[9] "Também na agricultura", diz Adam Smith, "a natureza trabalha como o homem, e, embora seu trabalho nada custe, seu produto tem valor, assim como o do mais caro operário." Paga-se o trabalho da natureza não por que ela faça muito, mas pouco. Na proporção em que se torna mais avara de seus dons, exige um preço maior por seu trabalho. Quando generosa, sempre trabalha de graça. "Os animais empregados no trabalho agrícola não apenas reproduzem, como os operários nas indústrias, um valor igual ao de seu próprio consumo, ou igual ao do capital que os emprega, juntamente com o lucro dos proprietários, mas um valor muito maior. Além do capital do agricultor e de todos os seus lucros, reproduzem, também, a renda do dono da terra. Esta renda pode considerar-se como produto daqueles poderes da natureza, cujo uso o proprietário empresta ao lavrador. É maior ou menor segundo a esperada extensão de tais poderes, ou, em outras palavras, segundo seja maior ou menor a fertilidade natural ou melhorada da terra. É o trabalho da natureza que permanece, após a dedução ou compensação de tudo aquilo que se possa considerar trabalho humano. O que sobra é raramente inferior a um quarto, e freqüentemente superior a um terço de toda a produção. Nas fábricas, nenhuma quantidade igual de trabalho pode ocasionar tão grande reprodução. *Nelas, a natureza nada faz, o homem tudo realiza;* e a reprodução deve ser sempre proporcional à força dos agentes que a executam. O capital empregado na agricultura, portanto, não apenas move uma grande quantidade de trabalho produtivo, tão grande quanto qualquer capital aplicado nas manufaturas, mas, além disso, proporcionalmente à quantidade de trabalho produtivo que emprega, adiciona um valor muito maior ao que o trabalho e a terra produzem, no país, à riqueza real e aos rendimentos dos habitantes. De todas as formas em que o capital pode ser empregado, essa é, de longe, a mais vantajosa para a sociedade." Livro II, cap. 5, p. 15.

A natureza, contudo, nada faz pelo homem nas manufaturas? Serão nada os poderes do vento e da água, que movem a maquinaria e ajudam a navegação? A pressão da atmosfera e a elasticidade do vapor, que nos permitem fazer funcionar os mais notáveis engenhos — não serão dons da natureza? — para não falar, ainda, nos efeitos do calor no amolecimento e na fusão dos metais, na decomposição da atmosfera no tingimento e na fermentação. Não se pode mencionar uma manufatura na qual a natureza não dê sua ajuda ao homem, generosa e gratuitamente.

Comentando a passagem que copiei de Adam Smith, o Sr. Buchanan observa: "Tentei mostrar, nas observações acerca dos trabalhos produtivo e improdutivo, contidas no quarto volume, que a agricultura nada acrescenta ao capital nacional mais do que qualquer outro tipo de atividade. Falando da reprodução da renda como uma vantagem tão grande para a sociedade, o Dr. Smith não reflete no fato de que a renda é efeito do alto preço, e de que aquilo que o dono da terra ganha dessa forma é ganho à custa de toda a comunidade. A sociedade nada ganha com a reprodução da renda: é somente uma classe que lucra à custa de outra classe. A idéia de que gera um produto e, em conseqüência, uma renda, porque a natureza colabora com a atividade humana no processo de cultivo, é uma simples fantasia. A renda não deriva da produção, mas do preço ao qual se vende o produto; e esse preço é alcançado não porque a natureza ajuda a produzir, mas porque é o preço que ajusta o consumo à oferta". (N. do A.)

O aumento da renda decorre sempre do aumento da riqueza do país e da dificuldade de prover alimentos para uma população maior. É um sintoma, porém nunca uma causa de riqueza, pois esta freqüentemente cresce com maior rapidez quando a renda é estacionária ou mesmo declinante. A renda cresce mais rapidamente quando as terras disponíveis se empobrecem em poder produtivo. A riqueza aumenta mais depressa nos países em que a terra disponível é mais fértil, onde a importação é menos restrita, onde, mediante melhoramentos agrícolas, as produções podem ser multiplicadas sem qualquer aumento nas quantidades proporcionais de trabalho: onde, por conseguinte, o progresso da renda é lento.

Se o alto preço do cereal fosse o efeito, e não a causa da renda, os preços seriam proporcionalmente afetados quando as rendas fossem altas ou baixas, e a renda, pois, seria um componente do preço. Contudo, o cereal produzido com a maior quantidade de trabalho é o regulador do preço desse bem, e a renda não entra, nem pode entrar, no menor grau que seja entre as partes componentes daquele preço.[10] Adam Smith, portanto, não pode estar certo ao supor que a regra original, que determina o valor de troca das mercadorias, isto é, a quantidade comparativa de trabalho pela qual são produzidas, possa ser de qualquer modo alterada pela apropriação da terra e pelo pagamento da renda. Matérias-primas entram na composição de muitas mercadorias, mas o valor das matérias-primas, assim como o do cereal, é regulado pela produtividade da última porção de capital que é empregada na terra e que não gera pagamento de renda: portanto, a renda não é parte componente do preço das mercadorias.

Consideramos, até agora, os efeitos do progresso natural da riqueza e da população sobre a renda, num país em que a terra apresenta diferentes capacidades produtivas. Vimos que com cada parcela de capital adicional que se precisa empregar na terra com menor resultado produtivo, a renda aumenta. Segue-se, dos mesmos princípios, que quaisquer condições da sociedade que tornassem desnecessário empregar o mesmo volume de capital na terra, e que, portanto, tornassem mais produtiva a última porção mais produtiva, reduziriam a renda. Qualquer grande redução no capital de um país, que diminuísse materialmente os fundos destinados ao sustento da mão-de-obra, produziria naturalmente aquele efeito. A população se regula pelos fundos destinados ao seu emprego, e, portanto, sempre cresce ou diminui segundo o aumento ou diminuição do capital. Toda redução de capital é seguida, pois, por uma menor demanda efetiva de cereal, por uma queda de preço e por uma redução do cultivo. Na ordem contrária àquela em que a acumulação de capital eleva a renda, esta será diminuída pela redução daquele. Terras de qualidade menos improdutiva serão sucessivamente abandonadas, cultivando-se, em último lugar, a terra de qualidade superior, aquela, portanto, pela qual não se paga renda.

Os mesmos efeitos podem ser produzidos, entretanto, quando aumentam a riqueza e a população de um país, desde que tais aumentos sejam seguidos, na agricultura, de melhoramentos tão notáveis que tenham o poder de reduzir a

[10] A clara compreensão deste princípio é, segundo creio, da mais alta importância para a ciência da economia política. (N. do A.)

necessidade de cultivar as terras mais pobres, ou de gastar o mesmo montante de capital no cultivo das partes menos férteis.

Se for necessário um milhão de quartos de cereal para sustentar uma dada população; se esse volume for obtido em terras das qualidades das n.os 1, 2 e 3; se, ainda, for descoberto, depois, que com um melhoramento se torna possível obter o mesmo produto em n.º 1 e n.º 2, sem empregar n.º 3, é evidente que o efeito imediato deve ser uma queda da renda, pois é a terra n.º 2, em vez da n.º 3, que será cultivada sem pagamento de renda; e a renda da n.º 1, em vez de ser a diferença entre as produções da n.º 3 e da n.º 1, será a diferença entre as produções da n.º 2 e da n.º 1. Com a mesma população, e não mais, não pode haver procura por qualquer quantidade adicional de cereais. O capital e o trabalho empregados em n.º 3 será dedicado à produção de outras mercadorias desejáveis para a comunidade, e não podem ter o efeito de elevar a renda, a menos que a matéria-prima da qual são feitas não possa ser obtida sem empregar capital menos vantajosamente na terra — caso em que n.º 3 deve ser novamente cultivada.

É indubitavelmente verdadeiro que a queda nos preços relativos dos produtos primários, em conseqüência de melhoras na agricultura, ou, mais propriamente, em conseqüência de menor gasto de trabalho na sua produção, conduziria, naturalmente, a um aumento na acumulação, pois os lucros do capital cresceriam muito. Esta acumulação levaria a uma maior demanda de mão-de-obra, a salários mais altos, a um aumento demográfico e, posteriormente, a uma maior procura de produtos básicos e a um aumento no cultivo. Portanto, somente após o aumento da população a renda voltaria a ser tão grande quanto antes, ou seja, depois que n.º 3 fosse colocada em cultivo. Um período considerável teria transcorrido, marcado por uma positiva diminuição da renda.

Melhoramentos na agricultura, porém, são de dois tipos: aqueles que aumentam as energias produtivas da terra e aqueles que nos permitem, pelo aperfeiçoamento da maquinaria, obter o produto com menos trabalho. Ambos levam a uma queda no preço dos produtos primários e ambos afetam a renda, mas não a afetam igualmente. Se não ocasionassem uma redução no preço dos produtos primários, não seriam melhoramentos, pois a sua qualidade essencial é diminuir a quantidade de trabalho exigida para produzir uma mercadoria, e esta diminuição não pode ocorrer sem uma queda no seu preço ou valor relativo.

As melhoras que aumentam as energias produtivas da terra são, por exemplo, a rotação mais hábil das lavouras ou a escolha mais cuidadosa dos fertilizantes. Tais melhoramentos nos permitem obter a mesma produção de uma quantidade menor de terra. Se, com a introdução de uma fileira de nabos, consigo alimentar minhas ovelhas além de colher o cereal, a terra na qual se alimentavam anteriormente as ovelhas se torna desnecessária, e a mesma quantidade de produtos primários é obtida com menor extensão de terra. Se descubro um fertilizante que me permite fazer um pedaço de terra produzir 20 por cento mais de cereal, posso retirar pelo menos uma porção do capital empregado na parte mais improdutiva de minha fazenda. Mas, como já observamos, se não for necessário que a terra seja retirada do cultivo, para reduzir a renda: para obter esse efeito, basta que sucessivas porções de capital sejam empregadas na mesma terra com diferen-

tes resultados, e que a parcela fornecedora do menor resultado seja retirada. Se, pela introdução do plantio de nabos, ou pelo uso de adubos mais revigorantes, posso obter a mesma produção com menos capital sem afetar a diferença entre as capacidades produtivas das sucessivas porções de capital, eu provocarei uma redução na renda: uma parcela diferente e mais produtiva será o padrão pelo qual as outras serão avaliadas. Se, por exemplo, as sucessivas parcelas de capital proporcionassem ganhos de 100, 90, 80 e 70, e se eu continuasse utilizando essas quatro porções, minha renda seria 60, ou seja, a diferença entre

70 e 100 = 30		100
70 e 90 = 20	enquanto o produto seria 340	90
70 e 80 = 10		80
		70
60		340

e, enquanto permanecesse utilizando tais parcelas, a renda se manteria igual, embora o produto de cada uma sofresse um mesmo aumento. Se, por exemplo, em vez de 100, 90, 80 e 70, a produção fosse aumentada para 125, 115, 105 e 95, a renda ainda seria 60, ou a diferença entre

95 e 125 = 30		125
95 e 115 = 20	enquanto a produção aumentaria	115
95 e 105 = 10	para 440	105
		95
60		440

Com tal aumento de produção e sem aumento da demanda,[11] contudo, não poderia haver motivo para que tanto capital se empregasse na terra. Conseqüentemente, uma parcela seria retirada e, portanto, a última porção de capital proporcionaria 105 em vez de 95, e a renda cairia para 30, ou seja, a diferença entre

105 e 125 = 20	enquanto a produção seria ainda	125
105 e 115 = 10	adequada às necessidades	115
	da população, correspondendo	105
30	a 345 quartos, ou seja	345

sendo a demanda apenas de 340 quartos. Existem, porém, melhoras que podem reduzir o valor relativo do produto sem abaixar a renda em cereal, embora diminuam a renda monetária da terra. Tais melhoras não aumentam as energias produtivas do solo, mas permitem obter seu produto com menos trabalho. São mais propriamente dirigidas à formação do capital aplicado à terra do que ao cultivo mesmo. Aperfeiçoamentos nos implementos agrícolas, tais como o arado e a

[11] Espero que não pensem que subestimo a importância de todos os tipos de melhoramentos na agricultura para os donos da terra; seu efeito imediato é reduzir a renda, mas, como estimulam grandemente a população, ao mesmo tempo que nos permitem cultivar os solos mais pobres, constituem, afinal, uma vantagem imensa para aqueles proprietários. Deve decorrer, no entanto, um intervalo durante o qual tais melhoramentos lhes são positivamente prejudiciais. (N. do A.)

debulhadora, economia nos cavalos utilizados na lavoura, e um melhor conhecimento da arte veterinária são dessa natureza. Menos capital, que é o mesmo que menos trabalho, será empregado na terra, mas, para obter-se o mesmo produto, não se poderá cultivar menor quantidade de terra. Se a renda em cereal é afetada por melhoramentos desse tipo, contudo, eis algo que só podemos saber da seguinte maneira: determinando se a diferença entre o produto obtido pela aplicação de diferentes porções de capital aumenta, permanece estacionária ou diminui. Se quatro porções de capital, 50, 60, 70 e 80, forem empregadas na terra, dando todas os mesmos resultados, e se algum melhoramento na formação desse capital me permitir retirar 5 de cada parcela, reduzindo-os a 45, 55, 65 e 75, nenhuma alteração ocorreria na renda em cereal. Mas, se os melhoramentos fossem tais que me permitissem realizar toda a economia na porção de capital de menor produtividade, a renda em cereal cairia imediatamente, pois a diferença entre o capital mais produtivo e o menos produtivo seria reduzida, e é essa diferença que constitui a renda.

Sem multiplicar os exemplos, espero ter dito o bastante para mostrar que qualquer fator que diminua a desigualdade entre os produtos obtidos com sucessivas porções de capital na mesma terra em terra nova tende a reduzir a renda, e que qualquer fator que aumente aquela desigualdade necessariamente produz o efeito oposto, tendendo a elevá-la.

Ao falar da renda do dono da terra, nós a consideramos mais como uma proporção do produto obtido com um dado capital em alguma dada fazenda, sem qualquer referência a seu valor de troca. Mas, dado que a mesma causa, a dificuldade de produção, eleva o valor de troca do produto primário, elevando também a proporção desse produto paga ao proprietário da terra como renda, é óbvio que esse proprietário é duplamente beneficiado pela dificuldade da produção. Em primeiro lugar, ele obtém uma parcela maior; em segundo, a mercadoria em que é pago tem maior valor.[12]

[12] **Para deixar óbvio este ponto, e para mostrar os graus em que variam a renda em cereal e a monetária, suponhamos que o trabalho de dez homens, numa terra de certa qualidade, produzirá 180 quartos de trigo, ao valor de £ 4 por quarto, ou £ 720. Suponhamos, ainda, que o trabalho de mais dez homens, na mesma terra ou em outra, resultará numa quantidade adicional de apenas 170 quartos. O trigo aumentaria de £ 4 para £ 4 4 *s.* 8 *d.*, pois 170 : 180 :: £ 4 : 4 4 *s.* 8 *d.* Ou, em outras palavras: como, na produção de 170 quartos, necessita-se do trabalho de 10 homens num caso e de 9,44 no outro, o aumento seria de 9,44 para 10, ou de £ 4 para £ 4 4 *s.* 8 *d.* Se mais 10 homens fossem empregados, e se o resultado fosse**

160,		**£ 4 10 0**
150,	**o preço aumentaria para**	**4 16 0**
140,		**5 2 10**

Agora, se nenhuma renda fosse paga pela terra que rendeu 180 quartos, quando o cereal custava £ 4 o quarto, o valor de 10 seria pago como renda somente quando apenas 170 quartos pudessem ser obtidos, o que, ao preço de £ 4 4 *s.* 8 *d.*, daria £ 42 7 *s.* 6 *d.*, ou:

20 quartos,	quando se produzissem	160,	o que, a	£ 4 10 0	daria	£ 90 0 0
30 quartos	" " "	150	" " "	4 16 0	"	144 0 0
40 quartos	" " "	140	" " "	5 2 10	"	205 13 4

A renda em cereal cresceria na proporção de	100, 200, 300, 400	e a renda em dinheiro na proporção de	100, 212, 340, 485

(N. do A.)

CAPÍTULO III

Sobre a renda das minas

Os metais, como os outros bens, são obtidos pelo trabalho. A natureza, de fato, os produz, mas é o trabalho humano que os extrai do interior da terra e os prepara para nossa utilidade.

As minas, como a terra, geralmente propiciam pagamento de renda a seu proprietário, e essa renda, como a da terra, é o efeito, e não a causa do alto valor de seu produto.

Se houvesse abundância de minas igualmente férteis, das quais qualquer um pudesse apropriar-se, elas não gerariam qualquer renda. O valor de seu produto dependeria da quantidade de trabalho necessária para extrair o metal e levá-lo ao mercado.

Existem, contudo, minas de diversas qualidades, que proporcionam resultados muito diferentes com iguais quantidades de trabalho. O metal obtido da mina mais pobre deve ter pelo menos um valor de troca suficiente não apenas para proporcionar todas as roupas, alimentos e outros bens necessários consumidos pelos que se empregam trabalhando nela e levando o produto ao mercado, mas também para garantir os lucros comuns e ordinários àqueles que adiantam o capital necessário para manter a atividade. O retorno pelo capital obtido na mina mais pobre, que não paga renda, regula a renda de todas as outras minas mais produtivas. Admite-se que esta mina gere os lucros usuais do capital. Tudo o que as outras minas produzam acima disso será necessariamente pago aos proprietários como renda. Já que esse princípio é precisamente o mesmo que acima enunciamos a respeito da renda, não será necessário alongar-nos a respeito dele.

Bastará observar que toda a mesma regra geral que ordena o valor dos produtos primários e das mercadorias manufaturadas é aplicável também aos metais, sendo o seu valor dependente não da taxa de lucros, nem da taxa de salários ou da renda paga nas minas, mas da quantidade de trabalho necessária para obter o metal e pô-lo no mercado.

Como ocorre com qualquer outra mercadoria, o valor dos metais está sujeito a variações. Os implementos e maquinaria usados nas minas podem sofrer melhoramentos capazes de poupar muito trabalho; novas e mais produtivas minas podem ser descobertas, nas quais, com o mesmo trabalho, mais metal pode ser obtido; ou ainda, podem aumentar as facilidades de colocação no mercado. Em qualquer desses casos cairá o valor dos metais, que serão, portanto, trocados

por menor quantidade de outras coisas. De outro lado, o valor do metal pode ser consideravelmente aumentado ou porque as minas devam ser exploradas em maior profundidade, ou pela acumulação de água ou por qualquer outra contingência.

Observou-se, portanto, com justiça, que, apesar da honestidade com que possa conformar-se a moeda de um país a seu padrão, o dinheiro feito de ouro e prata permanece sujeito a flutuações de valor, não apenas àquelas acidentais e temporárias, mas também às variações permanentes e naturais, como todas as outras mercadorias.

Com a descoberta da América e das ricas minas que lá existem em grande quantidade, produziu-se um grande efeito no preço natural dos metais preciosos. Muitos acreditam que esse efeito não tenha ainda terminado. É provável, contudo, que todos os efeitos sobre o valor dos metais, resultantes da descoberta da América, tenham cessado há muito tempo, e que, se o seu valor sofreu alguma queda nos últimos anos, isso possa ser atribuído aos melhoramentos na forma de explorar as minas.

Qualquer que tenha sido a sua causa, esse efeito foi tão lento e gradual que pouca inconveniência prática decorreu de serem o ouro e a prata o meio em que se estima o valor dos demais bens. Embora sejam uma medida variável de valor, provavelmente não existe mercadoria sujeita a variações menores. Esta e outras vantagens possuídas por esses metais, tais como sua resistência, sua maleabilidade, sua divisibilidade e outras mais, garantiram a preferência que obtêm em todos os lugares, como padrão monetário dos países civilizados.

Se iguais quantidades de trabalho, com iguais quantidades de capital, pudessem obter, em todas as épocas, das minas pelas quais não se paga renda, iguais quantidades de ouro, este seria uma medida de valor tão invariável quanto o permitiria a natureza das coisas. A quantidade, de fato, aumentaria com a demanda, mas seu valor seria invariável, e poderia ser muito bem calculado para medir as variações de valor dos demais bens. Numa parte anterior desta obra, já considerei o ouro como dotado desta uniformidade e, no próximo capítulo, conservarei tal suposição. Ao falar, portanto, da variação de preço, ela será sempre considerada como alteração do valor da mercadoria, e jamais como mudança no valor do meio em que aquela é estimada.

CAPÍTULO IV

Sobre o preço natural e o preço de mercado

Ao tomar o trabalho como fundamento do valor das mercadorias, e a quantidade comparativa de trabalho necessária à sua produção como regra que determina quanto de um bem se dará em troca de outro, não se deve supor que nego os desvios acidentais e temporários do preço real, ou de mercado, das mercadorias em relação ao seu preço primário e natural.

No curso ordinário dos acontecimentos, nenhuma mercadoria continua, por longo período, a ser oferecida precisamente no grau de abundância exigido pelas necessidades e pelos desejos humanos, e, portanto, nenhuma deixa de sofrer variações acidentais e temporárias de preço.

Somente em conseqüência de tais variações o capital é alocado na proporção precisa, e não mais, da abundância necessária à produção das diferentes mercadorias procuradas. Com aumento ou queda de preços, os lucros se situam acima ou abaixo de seu nível geral, o que estimula o capital a procurar ou abandonar aquela aplicação em que a variação se verificou.

Mesmo sendo livre para empregar seu capital onde lhe agrade, todo homem buscará, naturalmente, aplicação mais vantajosa e, naturalmente, ficará insatisfeito com um lucro de 10 por cento, se, relocando seu capital, puder obter um lucro de 15 por cento. Este insaciável desejo, de parte dos aplicadores de capital, de deixar um negócio menos vantajoso por um mais vantajoso, tende fortemente a igualar as taxas de lucros, ou a fixá-las em proporções capazes de, segundo o julgamento das partes, compensar qualquer vantagem que uma possa ter, ou pareça ter, sobre a outra. Talvez seja muito difícil acompanhar os passos pelos quais se realiza essa mudança: ela é provocada, provavelmente, por um fabricante que apenas reduz o capital empregado numa dada atividade, sem abandoná-la absolutamente. Em todas as nações ricas, alguns homens formam o que se chama classe endinheirada. Tais homens estão envolvidos em qualquer atividade, vivendo de seu dinheiro, que é aplicado em descontos de títulos ou em empréstimos aos setores mais industriosos da comunidade. Os banqueiros também empregam um grande capital com os mesmos objetivos. O capital assim empregado forma um grande volume de capital circulante, sendo utilizado, em maior ou menor proporção, em todos os negócios do país. Talvez não exista um industrial, embora rico, que limite seus negócios à extensão permitida por seus recursos próprios: ele trabalha sempre com uma parcela de capital flutuante, que aumenta ou

diminui segundo a procura de suas mercadorias. Quando aumenta a demanda de sedas, e diminui a de outros tecidos, o produtor têxtil não se desloca, com seu capital, para o negócio de sedas, mas demite alguns de seus operários e interrompe sua procura por empréstimos de banqueiros e de homens com dinheiro. Com o produtor de seda ocorre o inverso: ele deseja empregar mais trabalhadores e, portanto, seu motivo para tomar empréstimos aumenta. Assim, capital é transferido de um emprego para outro, sem necessidade de que um fabricante abandone sua ocupação habitual. Quando olhamos os mercados de uma grande cidade, e observamos quão regularmente são abastecidos, nas quantidades necessárias, de mercadorias nacionais e estrangeiras, sob todas as circunstâncias de variações da demanda, seja pelo capricho do gosto ou pela mudança demográfica, freqüentemente sem produzir saturação por oferta muito abundante nem preços excessivamente altos pelo desequilíbrio entre a oferta e a demanda, devemos confessar que o princípio que reparte o capital entre todos os setores, na proporção requerida, é mais ativo do que geralmente se supõe.

Ao procurar um emprego lucrativo para seus fundos, um capitalista considerará, naturalmente, todas as vantagens que uma ocupação pode oferecer relativamente a outra. Ele poderá, portanto, preferir sacrificar parte de seu ganho monetário em proveito da segurança, da simplicidade, da facilidade ou de qualquer outra vantagem real ou imaginária que um emprego possa ter em relação a outro.

Se, da consideração de tais circunstâncias, os lucros do capital se ajustassem de tal forma que fossem 20 numa aplicação, 25 noutra e 30 por cento numa terceira, essas taxas provavelmente manteriam permanentemente essas diferenças relativas, e apenas essas. Se alguma causa elevasse os lucros de qualquer desses negócios em 10 por cento, ou esses lucros seriam temporários e logo voltariam a seu nível normal, ou os dos outros ramos seriam aumentados na mesma proporção.

A época atual parece uma exceção à justeza dessas observações. O fim da guerra desarrumou de tal forma a divisão anterior existente entre as atividades na Europa, que os capitalistas ainda não encontraram o lugar de cada um na nova divisão que se torna agora necessária.

Suponhamos que todas as mercadorias estejam em seu preço natural, e que, conseqüentemente, os lucros do capital em todos os empregos se apresentem na mesma taxa, ou, ainda, difiram apenas, segundo julgamento das partes, de acordo com qualquer vantagem real ou imaginária que possuam ou à qual renunciem. Suponhamos, agora, que uma mudança na moda aumente a demanda de sedas e diminua a de tecidos de lã. O seu preço natural — a quantidade de trabalho à produção de cada um — continuaria o mesmo, o preço de mercado das sedas subiria, e cairia o de tecido de lã. Conseqüentemente, os lucros do fabricante de seda ficariam acima da taxa geral e ajustada de lucros, enquanto os do fabricante de panos de lã ficariam abaixo. Não somente os lucros, mas também os salários dos trabalhadores seriam afetados naqueles setores. A maior demanda de sedas seria logo suprida, pela transferência de capital e de mão-de-obra provenientes das manufaturas de lã. Então, os preços de mercado das sedas e dos tecidos de lã

se aproximariam novamente de seus preços naturais, e os lucros habituais seriam novamente obtidos pelos fabricantes daquelas mercadorias.

O que impede o preço de mercado dos bens de manter-se muito acima ou muito abaixo do preço natural é, portanto, o desejo, que tem todo capitalista, de desviar seus fundos de um emprego menos lucrativo para um mais lucrativo. Esta competição ajusta o valor de troca das mercadorias de tal forma que, depois de pagos os salários à mão-de-obra necessária à produção, e após todas as outras despesas necessárias para colocar o capital empregado em seu estado original de eficiência, o valor restante, ou excedente, será, em cada negócio, proporcional ao valor do capital empregado.

No capítulo VII da *Riqueza das Nações,* tudo que se refere a esta questão é tratado com muita habilidade. Havendo reconhecido plenamente os efeitos temporários que, em determinados empregos de capital, podem produzir-se, por causas acidentais, nos preços das mercadorias, assim como nos salários da mão-de-obra e nos lucros do capital, sem afetar o preço geral das mercadorias, os salários e os lucros, já que tais efeitos operam igualmente em todas as fases da sociedade, deixaremos inteiramente de considerá-los, enquanto examinarmos as leis que regulam os preços naturais, os salários naturais e os lucros naturais — efeitos totalmente independentes daquelas causas acidentais. Ao falar, portanto, do valor de troca das mercadorias, ou do poder de compra possuído por uma mercadoria qualquer, eu designarei sempre aquele poder que ela teria se não fosse perturbada por qualquer causa temporária e acidental, e que é o seu preço natural.

Capítulo V

Sobre os salários

O trabalho, como todas as outras coisas que se compram e se vendem, e que podem ser aumentadas ou diminuídas em quantidade, tem seu preço natural e seu preço de mercado. O preço natural do trabalho é aquele necessário para capacitar os trabalhadores, um com outro, a subsistir e a perpetuar sua raça, sem aumento ou diminuição.

A capacidade do trabalhador para sustentar-se, e à família que pode ser necessária para manter o número de trabalhadores, não depende da quantidade de dinheiro que ele possa receber como salário, mas do montante de comida, bens necessários e conforto que lhe são, por costume, essenciais, e que aquele dinheiro comprará. O preço natural do trabalho, portanto, depende do preço dos alimentos, dos bens necessários e comodidades exigidas para sustentar o trabalhador e sua família. Com um aumento no preço dos alimentos e dos produtos necessários, o preço natural do trabalho subirá. Com uma queda no preço daqueles bens, cairá o preço natural do trabalho.

Com o progresso da sociedade, o preço natural do trabalho tende sempre a crescer, pois uma das principais mercadorias por cujo preço natural se regula tende a tornar-se mais cara, por causa da maior dificuldade de produzi-la. Como, entretanto, os melhoramentos na agricultura e a descoberta de novos mercados, de onde provisões podem ser importadas, conseguem conter, temporariamente, a tendência altista dos bens necessários e até fazer cair o seu preço natural, assim também as mesmas causas produzem os efeitos correspondentes no preço natural do trabalho.

O preço natural de todas as mercadorias — excetuados os produtos primários e a mão-de-obra — tende a cair, com o progresso da riqueza e da população, pois embora, de um lado, aumentem em valor real quando cresce o preço natural da matéria-prima de que são feitas, isso é mais que contrabalançado pelos aperfeiçoamentos da maquinaria, pela melhor divisão e distribuição da mão-de-obra, e pela crescente qualificação, científica e técnica, dos produtores.

O preço de mercado do trabalho é aquele realmente pago por ele, como resultado da operação natural das proporções entre a oferta e a demanda. O trabalho é caro quando escasso, e barato quando abundante. Por muito que o preço de mercado do trabalho possa desviar-se do preço natural, ele tende a igualar-se a este, como ocorre no caso de todas as mercadorias.

Quando o preço de mercado da mão-de-obra excede o preço natural, a condição do trabalhador é próspera e feliz, e ele pode desfrutar uma grande quantidade de bens necessários e de prazeres da vida, e, portanto, criar uma família saudável e numerosa. Quando, entretanto, encorajado o aumento populacional pelos altos salários, cresce o número de trabalhadores, os salários caem novamente até seu preço natural, e às vezes, realmente, por um efeito de reação, até abaixo dele.

Quando o preço de mercado da mão-de-obra é inferior ao seu preço natural, a condição dos trabalhadores se torna miserável: sua pobreza os priva daqueles confortos que o costume torna absolutamente necessários. Somente depois que as privações reduziram seu número, ou após haver crescido a demanda de mão-de-obra, o preço de mercado do trabalho subirá até o preço natural, e o trabalhador, então, terá os confortos moderados que proporciona a taxa natural de salários.

Apesar de os salários tenderem a ajustar-se à sua taxa natural, sua taxa de mercado pode permanecer acima desse nível por um período indefinido, numa sociedade em progresso, pois o impulso que um acréscimo de capital dá à demanda de mão-de-obra só pode ser obedecido quando outro acréscimo possa produzir o mesmo efeito. Assim, se o aumento de capital for gradual e constante, a demanda de mão-de-obra pode estimular continuamente o aumento populacional.

Capital é a parte da riqueza de um país empregada na produção, e consiste em alimentos, roupas, ferramentas, matérias-primas, maquinaria, etc., necessários à realização do trabalho.

O capital pode aumentar em quantidade ao mesmo tempo que sobe o seu valor. Devem aumentar os alimentos e as roupas de um país, ao mesmo tempo que mais mão-de-obra possa tornar-se necessária para produzir mais do que antes. Neste caso, subirá não apenas a quantidade, mas também o valor do capital.

O capital pode também aumentar sem que cresça seu valor, e até mesmo quando seu valor diminui. Os alimentos e roupas de um país podem não apenas aumentar, mas aumentar com a ajuda de maquinaria, sem nenhuma elevação, e até mesmo com diminuição absoluta da quantidade proporcional da mão-de-obra necessária para produzi-los. A quantidade de capital pode aumentar embora nem sua totalidade, nem uma parte dele, tenha maior valor do que antes, e mesmo que esse valor se torne ainda menor.

No primeiro caso, o preço natural da mão-de-obra, que sempre depende do valor da comida, da roupa e de outros bens essenciais, sofrerá um aumento. No segundo, ficará estacionário ou cairá. Em ambos os casos, contudo, a taxa de mercado dos salários subirá, pois a demanda de trabalho subirá na mesma proporção em que aumentar o capital: a demanda de trabalhadores variará na proporção do trabalho a ser feito.

Em ambos os casos, também, o preço de mercado do trabalho subirá além do preço natural. Em ambos, ainda, tenderá a ajustar-se ao preço natural, mas, no primeiro, esse acordo ocorrerá mais rapidamente. A situação do trabalhador melhorará, mas não muito, pois o maior preço dos alimentos e de bens essenciais absorverá uma larga parcela dos salários aumentados. Conseqüentemente, uma

pequena oferta de trabalho, ou um mínimo acréscimo de população, logo reduzirá o preço de mercado ao então aumentado preço natural da mão-de-obra.

No segundo caso, a situação do trabalhador melhorará muito. Ele receberá maiores salários monetários, sem ter de pagar preços mais altos, e talvez até mesmo desfrute algum barateamento nas mercadorias consumidas por ele e por sua família. E, enquanto a população não tiver sofrido um grande aumento, o preço de mercado da mão-de-obra não voltará ao então baixo e reduzido preço natural.

Assim, pois, com qualquer pogresso da sociedade e com qualquer aumento de seu capital, os salários de mercado subirão, mas a permanência dessa alta dependerá de que o preço natural da mão-de-obra também suba. E isso dependerá, ainda, de uma elevação do preço natural dos bens necessários em que se gastam os salários.

Não se deve entender que o preço natural da mão-de-obra, embora estimado em alimentos e em bens necessários, seja absolutamente fixo e constante. Varia num mesmo país, em épocas distintas, e difere materialmente em países diversos,[13] dependendo essencialmente dos hábitos e costumes dos povos. Um trabalhador inglês consideraria seus salários abaixo da taxa natural, e demasiadamente escassos para sustentar uma família, se não lhe permitissem comprar senão batatas, nem viver numa habitação melhor que uma choupana de barro. Contudo, mesmo essas moderadas exigências da natureza são freqüentemente julgadas suficientes em países onde a vida humana é "barata" e onde as necessidades do homem se satisfazem facilmente. Muitos confortos hoje gozados numa cabana inglesa seriam vistos como luxo num período anterior de nossa história.

Com o barateamento constante das mercadorias manufaturadas e o seguido encarecimento dos produtos primários, decorrentes do progresso da sociedade, surge, a longo prazo, tal desproporção entre seus valores relativos que, nos países ricos, o trabalhador consegue, com o sacrifício de apenas uma pequena parte dos alimentos, atender generosamente a todas as suas demais necessidades.

Independentemente das variações no valor do dinheiro, que necessariamente afetam os salários monetários — mas que aqui supusemos não ocorrerem, já que admitimos um valor constante para a moeda —, temos que os salários sobem ou descem por duas causas:

1.ª A oferta e a demanda de trabalhadores.

2.ª O preço das mercadorias nas quais se gastam os salários.

Em diferentes fases da sociedade, a acumulação de capital, ou dos meios de empregar mão-de-obra, é mais ou menos rápida, dependendo, em todos os casos, da capacidade produtiva do trabalho. Essa capacidade é geralmente maior quan-

[13] "O abrigo e a vestimenta indispensáveis num país podem não ser necessários em outro. Um trabalhador no Indostão pode continuar trabalhando com perfeito vigor, embora receba, como salário natural, um abrigo que não impediria o trabalhador russo de morrer. Até em países situados no mesmo clima, diferentes hábitos de vida freqüentemente ocasionarão variações no preço natural do trabalho, tão consideráveis quanto aquelas produzidas pelas causas naturais." R. Torrens, *An Essay on the External Corn Trade*, p. 68.
Todo este assunto é perfeitamente ilustrado pelo Coronel Torrens. (N. do A.)

do a terra fértil é abundante: em tais períodos, a acumulação é muitas vezes tão rápida que a oferta de trabalhadores se expande menos rapidamente que a do capital.

Calculou-se que, em circustâncias favoráveis, a população pode duplicar em vinte e cinco anos. Sob as mesmas circunstâncias favoráveis, contudo, todo o capital de um país pode dobrar possivelmnte num período menor. Nesse caso, os salários tenderão a crescer, em todo o período, pois a demanda de mão-de-obra crescerá mais rapidamente que sua oferta.

Em novas colônias, onde se introduzem as técnicas e conhecimentos de países muito mais adiantados e refinados, o capital tende provavelmente a crescer mais rapidamente que a população. Se essa falta de mão-de-obra não fosse superada com a ajuda de países mais populosos, aquela tendência provocaria uma grande alta no preço do trabalho. Na proporção em que esses países se tornam mais povoados, e em que se passa a cultivar terras de pior qualidade, diminui a tendência ao crescimento do capital, já que o produto excedente, após satisfeitas as necessidades da população deve ser necessariamente proporcional às facilidades de produção, ou seja, ao menor número de pessoas agora nela empregadas. Assim, embora seja razoável que, nas condições mais favoráveis, o poder da produção continue sendo maior que o da população, não continuará a sê-lo por muito tempo, uma vez que a terra é limitada em quantidade, e, ao mudar a sua qualidade, menor será a taxa de produção à medida em que aumente o capital empregado, enquanto o poder da população se mantém sempre o mesmo.

Em países onde as terras férteis são abundantes, mas onde as pessoas, por ignorância, indolência e barbárie, se expõem a todos os males da necessidade e da fome, e onde a população pressiona os meios de subsistência, deveria aplicar-se um remédio muito diferente daquele necessário nos países de antiga ocupação, nos quais, por causa da taxa decrescente da oferta de produtos primários, são experimentados todos os males da superpopulação. No primeiro caso, o mal decorre de um mau governo, da insegurança da propriedade e da falta de educação em todas as camadas do povo. Aí, para serem mais felizes, as pessoas necessitam apenas de melhor governo e de instrução, pois o resultado inevitável seria um aumento de capital maior que o da população. Nenhum aumento demográfico pode ser demasiadamente grande, enquanto a capacidade produtiva for ainda maior. No outro caso, a população cresce mais rapidamente que os fundos necessários ao seu sustento. Nesse caso, qualquer esforço produtivo apenas aumenta o mal, a menos que seja acompanhado de menor taxa de crescimento da população, pois a produção não pode acompanhar seu ritmo.

Com a população pressionando os meios de subsistência, os únicos remédios são ou a redução do número de habitantes ou uma acumulação de capital mais rápida. Nos países ricos, onde todas as terras férteis já são cultivadas, o último remédio não é muito praticável nem muito desejável, pois seu efeito seria, se levado muito longe, tornar todas as classes igualmente pobres. Contudo, nos países pobres, onde há abundantes reservas de recursos produtivos, por serem as terras férteis ainda incultas, aquele seria o único meio seguro e eficaz de eliminar o

mal, especialmente na medida em que o seu resultado fosse o progresso de todas as classes.

Os amigos da humanidade só podem desejar que em todos os países as classes trabalhadoras saibam desfrutar todos os confortos e prazeres, e que sejam, por todos os meios, estimulados em seus esforços para obtê-los. Não pode haver melhor segurança contra uma população superabundante. Em países onde as classes trabalhadoras sentem necessidades mínimas, contentando-se com a comida mais barata, as pessoas estão sujeitas às maiores vicissitudes e misérias. Não têm refúgio contra a calamidade, não podendo buscar refúgio numa condição inferior, pois já estão tão embaixo que não podem mais descer. Faltando o artigo principal de sua subsistência, há poucos substitutos aos quais possam recorrer, e a escassez, para eles, é acompanhada de quase todos os males da fome.

No progresso natural da sociedade, os salários da mão-de-obra, sendo regulados pela oferta e pela demanda, tendem a cair, pois a oferta de trabalhadores continuará a crescer à mesma taxa, enquanto a demanda aumentará a uma taxa menor. Se, por exemplo, os salários são regulados por um aumento anual de capital, à taxa de 2 por cento, eles cairão se o capital se acumular à taxa de apenas 1,5 por cento. Cairiam ainda mais quando a acumulação fosse de apenas 1 ou 0,5 por cento, e continuariam a cair até que o capital se tornasse estacionário. Os salários, então, se tornariam também estacionários, bastando apenas para manter o presente número de habitantes. Em tais circunstâncias, os salários cairiam se fossem regulados apenas pela oferta e demanda de trabalhadores; não devemos esquecer, contudo, que são regulados também pelos preços das mercadorias em que se gastam.

Com o crescimento da população, o preço desses bens necessários crescerá constantemente, pois mais trabalho será necessário para produzi-los. Se, portanto, os salários caíssem, enquanto subissem todas as mercadorias em que são gastos, o trabalhador seria duplamente afetado, e logo estaria totalmente privado de meios de subsistência. Em vez de caírem, portanto, os salários monetários subirão, mas não o bastante para permitir que o trabalhador compre tanto conforto e tantos bens necessários quanto antes de aumentarem os preços dessas mercadorias. Se os seus salários anuais eram, anteriormente, £ 24, ou seis quartos de cereal quando o preço do quarto era £ 4, ele provavelmente receberia apenas o valor de cinco quartos quando o cereal subisse para £ 5. Cinco quartos, porém, custariam £ 25. Ele teria, portanto, recebido um aumento em seu salário monetário, embora esse aumento não o capacitasse a abastecer-se da mesma quantidade de cereal e de outras mercadorias que anteriormente consumia com sua família.

Portanto, embora o trabalhador recebesse um pagamento realmente menor, ainda assim o aumento de seus salários necessariamente reduziria os lucros do industrial, pois os seus bens não seriam vendidos a um preço mais alto, mesmo tendo aumentado as despesas de produção. Isto, entretanto, será considerado quando examinarmos os princípios que regulam os lucros.

Temos, pois, que a mesma causa que eleva a renda, isto é, a crescente dificuldade de prover uma quantidade adicional de alimentos com a mesma quanti-

dade proporcional de trabalho, também elevará os salários. Logo, se o dinheiro tiver um valor invariável, a renda e os salários tenderão a aumentar com o progresso da riqueza e da população.

Existe, contudo, uma diferença essencial entre a elevação da renda e a dos salários. O aumento no valor monetário da renda é acompanhado por uma parcela maior do produto: cresce não apenas a renda monetária do proprietário da terra, mas também sua renda em cereal. Ele terá mais cereal, e cada medida determinada desse produto será trocada por uma quantidade maior de todos os outros bens cujo valor não tenha subido. O destino do trabalhador será menos feliz. Ele receberá maior salário monetário, é verdade, mas seu salário em cereal será reduzido. Não apenas sua capacidade de comprar cereal deverá piorar, mas toda a sua condição geral, pois será mais difícil manter a taxa de mercado dos salários acima da taxa natural. Se o preço do cereal subir 10 por cento, os salários sempre crescerão menos, e a renda sempre aumentará mais. Assim, a condição do trabalhador geralmente cairá, e a do proprietário da terra sempre haverá de melhorar.

Suponhamos que, quando o quarto de trigo custava £ 4, o salário anual dos trabalhadores fosse £ 24, ou o valor de seis quartos de trigo. Suponhamos, também, que metade dos salários fosse gasta em trigo e a outra metade (£ 12) em outros bens. Ele receberia

£ 24 14 *s.*	quando o trigo custasse	£ 4 4 *s.* 8 *d.*	ou o valor de apenas	5,83 quartos
£ 24 10 *s.*		£ 4 10 *s.*		5,66 quartos
£ 26 8 *s.*		£ 4 16 *s.*		5,50 quartos
£ 27 8 *s.* 6 *d.*		£ 5 2 *s.* 10 *d.*		5,33 quartos

Ele receberia esses salários para poder viver tão bem quanto antes, e não melhor, pois, quando o quarto de trigo custava £ 4, ele gastaria, por três quartos de trigo, a £ 4 por quarto . . . . £ 12
e em outros bens . . . . £ 12
£ 24

Quando o quarto de trigo custava £ 4 4 *s.* 8 *d.*, os três quartos consumidos por ele e por sua família lhe custariam . . . . £ 12 14 *s.*
outros bens cujo preço não mudou . . . . £ 12
£ 24 14 *s.*

Quando o preço fosse £ 4 10 *s.*, três quartos de trigo custariam £ 13 10 *s.*
e os demais bens . . . . £ 12
£ 25 10 *s.*

Quando o preço fosse £ 4 16 *s.*, três quartos de trigo . . . . £ 14 8 *s.*
outros bens . . . . £ 12
£ 26 8 *s.*

Quando o preço fosse £ 5 2 *s.* 10 *d.*, três quartos de trigo custariam £ 15 8 s. 6 d.
Outros bens . . . . £ 12
£ 27 8 *s.* 6 *d.*

Na proporção em que o trigo encarecesse, ele receberia menores salários em cereal, mas seus salários monetários sempre cresceriam, embora o seu padrão de consumo, dentro do que supusemos anteriormente, fosse precisamente o mesmo. Contudo, como as demais mercadorias subiriam de preço, na proporção em que produtos primários entrassem na sua composição, o trabalhador deveria pagar mais por algumas delas. Embora o chá, o açúcar, o sabão, as velas e o aluguel da casa provavelmnte não fossem mais caros, ele pagaria mais por toucinho, queijo, manteiga, linho, sapatos e tecidos. Portanto, mesmo com o aumento de salário, sua situação seria comparativamente pior. Pode-se dizer, contudo, que até agora considerei o efeito dos salários sobre os preços baseado na suposição de que o ouro, metal de que se faz a moeda, seja produzido no país em que os preços variaram, e que, portanto, as conseqüências que deduzi pouco se ajustam ao real estado de coisas, uma vez que o ouro provém do exterior. Esta circunstância, contudo, não invalida a verdade do argumento, pois é possível demonstrar que, se o ouro fosse encontrado no país, ou importado do estrangeiro, os efeitos acabariam sendo, de fato, imediatamente os mesmos.

Em geral, os salários sobem porque o aumento da riqueza e do capital ocasionaram uma nova demanda de mão-de-obra, que infalivelmente será acompanhada de maior produção de mercadorias. Para fazer circular as mercadorias adicionais, ainda que aos mesmos preços de antes, necessita-se de mais dinheiro, isto é, de maior quantidade daquele produto estrangeiro do qual ele é feito, e que se pode obter somente pela importação. Onde quer que uma mercadoria seja necessária em maior abundância do que antes, seu valor relativo sobe em relação ao daquelas com as quais a primeira é comprada. Se mais chapéus fossem desejados, seu preço subiria, e mais ouro seria dado em troca deles. Se mais ouro fosse procurado, ele se tornaria mais caro e os chapéus cairiam de preço, pois maior quantidade de chapéus e de outras coisas seria necessária para comprar a mesma quantidade de ouro. No caso suposto, contudo, dizer que as mercadorias subirão porque sobem os salários é afirmar uma positiva contradição: pois dizemos primeiro que o valor relativo do ouro subirá por causa da demanda, e, depois, que o seu valor relativo cairá porque os preços subirão — dois efeitos totalmente incompatíveis um com o outro. Dizer que as mercadorias aumentam de preço é o mesmo que afirmar que o dinheiro perde valor relativo, pois é pelas mercadorias que se estima o valor relativo do ouro. Se, portanto, todas as mercadorias subissem de preço, o ouro não viria de fora para comprar essas mercadorias mais caras, mas iria para o exterior para ser empregado, com vantagem, na compra dos produtos estrangeiros comparativamente mais baratos. Temos, portanto, que o aumento de salários não elevará os preços das mercadorias, seja o metal de que se faz o dinheiro produzido no país ou fora dele. Todas as mercadorias não podem subir ao mesmo tempo sem um acréscimo à quantidade de dinheiro. Este acréscimo não poderia ser obtido no país, como já mostramos, nem poderia ser importado. Para obter qualquer quantidade adicional de ouro do exterior, os produtos nacionais devem ser mais baratos, e não mais caros. A importação de ouro e o encarecimento de todas as mercadorias nacionais com as quais o ouro é comprado ou pago são efeitos absolutamente incompatíveis. O uso extensivo do

papel-moeda não altera a questão, pois o papel-moeda se ajusta, ou deve ajustar-se, ao valor do ouro, e, portanto, seu valor é influenciado somente pelas causas que afetam o valor daquele metal.

Estas são, pois, as leis pelas quais os salários são regulados, e pelas quais a felicidade da grande maioria de toda comunidade é governada. Como todos os outros contratos, os salários deveriam ser deixados à justa e livre competição do mercado, e jamais deveriam ser controlados pela interferência dos legisladores.

A tendência clara e direita das leis dos pobres é contrária a estes óbvios princípios: não é, como pretendem benevolentemente os legisladores, melhorar a condição do pobre, mas piorar a condição tanto do pobre quanto do rico. Em vez de enriquecerem o pobre, elas são calculadas para empobrecer o rico, e, enquanto estejam em vigor as leis atuais, será bem de acordo com a natureza das coisas que o fundo de manutenção dos pobres cresça progressivamente, até absorver todo o rendimento líquido do país, ou, ao menos, tudo quanto o Estado nos deixe depois de satisfazer suas infalíveis necessidades para os gastos públicos.[14]

A tendência perniciosa dessas leis já não é um mistério, desde que foi plenamente esclarecida pela mão hábil do Sr. Malthus, e todo amigo dos pobres deveria desejar ardentemente a sua abolição. Infortunadamente, porém, elas foram estabelecidas há tanto tempo e os hábitos dos pobres se ajustaram de tal forma à sua operação, que erradicá-las com segurança para nosso sistema político exige os procedimentos mais cuidadosos e inteligentes. Todos os que desejam a abolição dessas leis concordam em que esta deveria realizar-se do modo mais gradual, para impedir que caiam no mais esmagador desamparo aqueles em cujo benefício tais leis foram erroneamente promulgadas.

É verdade indubitável que o conforto e o bem-estar dos pobres não podem ser permanentemente assegurados sem algum interesse de sua parte, ou algum esforço de parte do legislativo, para regular o aumento de seu número e para tornar menos freqüentes, entre eles, os casamentos prematuros e imprevidentes. A operação do sistema das leis dos pobres tem sido diretamente contrária a isso. Elas tornaram supérflua a contenção, e estimularam a imprudência, oferecendo-lhe parte dos salários da prudência e da diligência.[15]

[14] Concordo com o Sr. Buchanan na seguinte passagem, se ele se refere a estados temporários de miséria, em que "o grande mal da condição do trabalhador é a pobreza, causada ou pela escassez de alimentos ou de trabalho; e, em todos os países, inúmeras leis foram promulgadas para aliviá-lo. Mas há misérias na condição social que a legislação não pode mitigar. É útil, portanto, conhecer os seus limites, para que, buscando o impraticável, não percamos o bem que realmente possuímos". *Buchanan*, p. 61. (N. do A.)

[15] O progresso do conhecimento a respeito deste assunto, manifestado na Câmara dos Comuns desde 1796, felizmente não foi pequeno, como pode verificar-se pelo confronto do último relatório do comitê das leis dos pobres com os seguintes sentimentos do Sr. Pitt, naquele ano:
"Façamos", disse ele, "do auxílio nos casos em que há numerosas crianças uma questão de direito e de honra, em vez de um motivo de opróbrio e de desprezo. Isto fará de uma grande família uma bênção, e não uma maldição. Estabelecerá, além disso, uma linha exata entre os que podem sustentar-se por seu trabalho e aqueles que, tendo enriquecido seu país com numerosos filhos, têm direito a seu auxílio para sustentá-los." *Hansard's Parliamentary History*, vol. 32, p. 710. (N. do A).

A natureza do mal aponta seu remédio. Contraindo a esfera das leis dos pobres, transmitindo-lhes o valor da independência e ensinando-lhes que devem buscar, não a caridade sistemática casual, mas apoiar-se em seu próprio esforço para manter-se, e mostrando-lhes, também, que a prudência e a previsão não são virtudes desnecessárias nem inúteis, nós alcançaremos, gradualmente, um estado mais sadio e mais forte.

Nenhum esquema de emenda das leis dos pobres merece a menor atenção, se a abolição dessas leis não for o seu objetivo final. Será o melhor amigo dos pobres, e da causa da humanidade, aquele que mostrar como esse fim pode ser atingido com a maior segurança e, ao mesmo tempo, com a menor violência. O mal não será mitigado se se constituir de maneira diferente da atual, o fundo que sustenta os pobres. Se o fundo fosse aumentado, ou levantado, de acordo com as últimas propostas, como um fundo geral de todo o país, isso não apenas não seria um progresso, como ainda serviria para agravar o mal que desejamos ver afastado. O atual modo de coleta e de aplicação tem servido para mitigar seus efeitos perniciosos. Cada paróquia levanta um fundo separado para sustentar seus pobres. Assim, torna-se mais interessante e mais praticável manter baixas as taxas, do que se um fundo geral fosse constituído para ajudar os pobres de todo o reino. Uma paróquia tem mais interesse numa coleta econômica da taxa, e numa parcimoniosa distribuição da ajuda quando a poupança total for em seu próprio benefício do que se centenas de outras paróquias devessem partilhá-la.

A essa causa devemos atribuir o fato de que as leis dos pobres não tenham ainda absorvido todo o rendimento líquido do país: é ao rigor com que são aplicadas que devemos não se haverem tornado ainda esmagadoramente opressivas. Se, por lei, todo ser humano necessitado de ajuda estivesse seguro de obtê-la, e de obtê-la em grau suficiente para tornar a vida toleravelmente confortável, a teoria nos levaria a esperar que todos os outros impostos somados fossem leves, quando comparados com a taxa dos pobres. O princípio da gravitação não é mais certo que a tendência de tais leis para transformar a riqueza e o poder em miséria e em fraqueza, para afastar os esforços do trabalho de todo objetivo que não seja o de prover a mera subsistência, para confundir toda distinção intelectual, para ocupar a mente, de modo contínuo, em atender às necessidades do corpo, até que, finalmente, todas as classes sejam atingidas pela praga da pobreza universal. Felizmente, essas leis têm vigorado num período de progressiva prosperidade, durante o qual os fundos para sustento do trabalho têm crescido regularmente, estimulando, de modo natural, o aumento da população. Contudo, se o nosso progresso se tornasse mais lento, e se atingíssemos um estado estacionário, do qual eu acredito estarmos ainda muito distantes, então a natureza perniciosa dessas leis se tornaria mais manifesta e alarmante. Então, também, a sua eliminação seria impedida por muitas dificuldades adicionais.

CAPÍTULO VI

Sobre os lucros

Tendo mostrado que os lucros do capital, em diferentes aplicações, são proporcionais entre si e tendem a variar no mesmo grau e na mesma direção, resta considerar qual a causa das permanentes variações na taxa de lucro e das resultantes variações permanentes na taxa de juros.

Vimos que o preço[16] do cereal é regulado pela quantidade de trabalho necessária para produzi-lo com aquela porção de capital que não paga renda. Vimos, também, que o preço dos manufaturados sobe e desce na proporção do maior ou menor trabalho requerido para sua produção. Nem o agricultor que cultiva a quantidade de terra que regula o preço, nem o fabricante de manufaturados sacrificam qualquer parcela do produto para pagar renda. O valor total de suas mercadorias é dividido apenas em duas porções: os lucros do capital e os salários da mão-de-obra.

Se os cereais e os manufaturados fossem vendidos sempre aos mesmos preços, os lucros seriam altos ou baixos na proporção em que fossem baixos ou altos os salários. Admitindo-se, contudo, que o preço do cereal suba quando mais trabalho for necessário para produzi-lo, essa causa não elevará o preço dos manufaturados cuja produção não exigiu maior quantidade de mão-de-obra. Se, portanto, os salários continuarem os mesmos, os lucros do fabricante também não mudarão. Se, porém, como é absolutamente certo, os salários subirem com o aumento do cereal, então os lucros necessariamente cairão.

Se um fabricante sempre vendesse seus bens pelo mesmo dinheiro, a £ 1 000, por exemplo, seus lucros dependeriam do preço do trabalho necessário para manufaturá-los. Seus lucros seriam menores se os salários chegassem a £ 800 do que quando custavam £ 600. Assim, na proporção em que os salários subissem, os lucros cairiam. Mas (poderia perguntar-se), se o preço dos produtos primários subisse, não poderia ao menos o agricultor obter a mesma taxa de lucros, mesmo pagando um acréscimo salarial? Certamente não: ele não apenas teria de pagar, como o fabricante, um aumento de salário a cada empregado, mas ainda seria

[16] **O leitor deve ter em mente que, para tornar o assunto mais claro, considero o dinheiro invariável em valor, e, portanto, toda variação de preço deve ser atribuível a uma alteração no valor da mercadoria. (N. do A.)**

obrigado a pagar renda ou a contratar um número adicional de trabalhadores para conseguir a mesma produção. Como o aumento no preço dos produtos primários seria proporcional apenas à renda, ou ao aumento no número de trabalhadores, não chegaria a compensá-lo pela alta de salários.

Se o industrial e o agricultor empregassem dez homens cada um, e os salários anuais aumentassem de £ 24 para £ 25 por trabalhador, cada qual pagaria o montante de £ 250 ao invés de £ 240. Este, contudo, seria o acréscimo total pago pelo industrial para obter a mesma quantidade de mercadorias, enquanto o agricultor, explorando terra nova, provavelmente seria obrigado a empregar um homem a mais, e, portanto, a pagar mais £ 25 de salários. O agricultor que explorasse a terra antiga seria forçado a gastar exatamente a mesma soma adicional de £ 25 como renda. Sem aquela mão-de-obra adicional, o preço do cereal não teria subido, nem a renda teria aumentado. Um, portanto, pagará £ 275 apenas em salários, e o outro em salários e em renda, e cada qual gastará £ 25 mais que o fabricante. O agricultor será compensado, por estas últimas £ 25, pelo aumento de preço do produto primário, e, portanto, seus lucros ainda se conformarão aos do industrial. Como esta proposição é importante, tentarei esclarecê-la ainda mais.

Mostramos que, nos estágios primitivos da sociedade, tanto a participação do proprietário quanto a do trabalhador no *valor* do produto da terra seria pequena, e que cresceria na proporção do progresso da riqueza e da dificuldade de produzir alimentos. Mostramos também que, embora o valor da porção do trabalhador deva crescer com o aumento do valor do alimento, sua parcela real diminuirá, enquanto a do proprietário não apenas subirá de valor, como ainda aumentará em quantidade.

A quantidade restante do produto da terra, após o pagamento do proprietário e do trabalhador, pertence necessariamente ao arrendatário, constituindo os lucros de seu capital. Pode-se contudo afirmar que, embora sua participação no produto total venha a cair, com o progresso da sociedade, ainda assim, como o valor de toda a produção aumentará, o arrendatário, bem como o dono da terra e o trabalhador, poderá receber um valor maior.

Pode-se dizer, por exemplo, que, se o cereal subisse de £ 4 para £ 10, os 180 quartos obtidos da melhor terra seriam vendidos por £ 1 800 e não mais por £ 720. Assim, embora o proprietário e o trabalhador obtivessem, comprovadamente, um valor maior como renda e como salário, o valor do lucro do fazendeiro, isto é, do arrendatário, poderia também ter aumentado. Isto, contudo, é impossível, como agora tentarei demonstrar.

Em primeiro lugar, o preço do cereal subiria apenas na proporção em que aumentassem as dificuldades de cultivá-lo, ao ocupar-se uma terra de pior qualidade.

Já observamos que, se o trabalho de dez homens proporcionar, numa terra de certa qualidade, 180 quartos de trigo, que valerão, a £ 4 o quarto, £ 720, e que, se o trabalho de dez homens adicionais produzir, na mesma terra ou em alguma

outra, apenas 170 quartos de acréscimo, o trigo subiria de £ 4 para 54 4 *s.* 8 *d.*, pois 170 : 180 :: £ 4 : £ 4 4 *s.* 8 *d.* Em outras palavras, como é necessário o trabalho de dez homens, num caso, para produzir 170 quartos, e apenas o de 9,44 no outro, o aumento seria igual ao de 9,44 para 10, ou de £ 4 para £ 4 4 *s.* 8 *d.* Pode mostrar-se, da mesma forma, que, se o trabalho de dez homens adicionais produzisse apenas 160 quartos, o preço subiria para £ 4 10 *s.;* se só produzisse 150, o preço passaria a £ 4 16 *s.*, *etc.*

Mas, quando se produzissem 180 quartos na terra que não paga renda, e o preço fosse de £ 4 o quarto, o trigo seria vendido por ...... £ 720.

E quando se produzissem 170 quartos numa terra que não paga renda, e o preço aumentasse para £ 4 4 *s.* 8 *d.*, o total seria ainda vendido por .... £ 720.

Logo, 160 quartos a £ 4 10 *s.* dariam .... £ 720.

E 150 quartos a £ 4 16 *s.* resultariam na soma de .... £ 720.

Ora, é evidente que, se o fazendeiro é obrigado, a partir desses valores iguais, a pagar salários regulados pelo preço de £ 4, num momento, e por preços mais altos, em outro, sua taxa de lucros diminui na proporção do aumento do preço do trigo.

Neste caso, portanto, julgo claramente demonstrado que um aumento no preço do cereal, ao aumentar os salários monetários, diminui o valor em dinheiro dos lucros do agricultor.

Não será diferente, contudo, o caso do agricultor da terra melhor e mais [illegible]na: ele também deverá pagar salários aumentados e jamais reterá do valor do produto, por maior que seja seu preço, mais do que £ 720, que deverão ser divididas entre ele e seus trabalhadores de número sempre igual; assim, na proporção em que eles ganhem mais, ele conservará menos.

Quando o preço do cereal estava a £ 4, a totalidade dos 180 quartos pertencia ao agricultor, e ele a vendia por £ 720. Quando o preço subiu para £ 4 4 *s.* 8 *d.*, ele foi obrigado a pagar, como renda, dez quartos de seus 180, e, assim, os 170 restantes não lhe proporcionaram mais que £ 720. Quando o trigo subiu para £ 4 10 *s.*, ele pagou, como renda, 20 quartos ou o seu valor, e, portanto, só reteve 160 quartos, que lhe deram a mesma soma de £ 720.

Notar-se-á, portanto, que qualquer aumento no preço do cereal, em conseqüência da necessidade de empregar mais trabalho e mais capital para obter dada quantidade adicional de produção, será sempre igualado em valor pela renda adicional, ou pela mão-de-obra adicional empregada. Assim, se o cereal for vendido por £ 4, £ 4 10 *s.*, ou £ 5 2 *s.* 10 *d.*, o agricultor obterá por aquilo que lhe resta, após o pagamento da renda, sempre o mesmo valor real. Portanto, vemos que, se o produto pertencente ao agricultor for 180, 170, 160, ou 150 quartos, ele sempre conseguirá a mesma soma de £ 720 por ele, com o preço crescendo em proporção inversa à quantidade.

Temos, pois, que a renda sempre recai sobre o consumidor, e nunca sobre o

fazendeiro, pois, se o produto de sua fazenda for uniformemente 180 quartos, com o aumento de preço ele conservará para si o valor de menor quantidade, dando valor de maior quantidade ao proprietário da terra. Essa dedução, contudo, sempre lhe deixaria a mesma soma de £ 720.

Ver-se-á também que, em todos os casos, o montante de £ 720 deve ser dividido entre salários e lucros. Se o produto primário extraído da terra valer mais do que isso, o excedente se destinará à renda, seja qual for sua magnitude. Se não houver excesso, não haverá renda. Subam ou caiam os salários ou lucros, é desta soma de £ 720 que ambos devem ser obtidos. De um lado, os lucros nunca podem subir tanto que absorvam, das £ 720, uma parte tão grande que não reste, depois dela, com que abastecer os trabalhadores de bens essenciais. De outro lado, os salários nunca podem subir tanto que não deixem uma parte do total para os lucros.

Em qualquer caso, pois, tanto os lucros agrícolas como os industriais serão reduzidos por uma alta no preço da produção primária, se esta for seguida de um aumento de salários.[17] Se o agricultor não obtém qualquer valor adicional pelo cereal que lhe resta depois de pagar a renda; se o industrial não consegue qualquer valor a mais pelos bens que produz; se ambos são obrigados a pagar um valor maior em salários, pode haver algo mais claro que a queda dos lucros, quando os salários sobem?

Portanto, embora o fazendeiro não pague qualquer parte da renda do proprietário, que é sempre regulada pelo preço do produto e sempre recai sobre os consumidores, ele tem sempre um decidido interesse em manter baixa a renda, ou, mais propriamente, em manter baixo o preço natural do produto. Como consumidor de bens primários e daquelas mercadorias nas quais entram esses bens, ele terá interesse, assim como todos os demais consumidores, em manter baixos os preços. Contudo, ele se vê materialmente mais afetado pelo alto preço do cereal na medida em que afete os salários. Com qualquer aumento no preço do cereal, ele deverá extrair, de uma soma igual ou invariável de £ 720, um montante adicional de salários para os dez homens que constantemente emprega. Vimos, ao tratar dos salários, que eles invariavelmente sobem com o aumento do preço dos produtos básicos. Sobre a base assumida para efeito de cálculo, ver acima nas p. o livro, verificaremos que, se os salários anuais corresponderiam a £ 24 quando o trigo estivesse a £ 4 o quarto, então,

	£	s.	d.		£	s.	d.
quando o trigo custar	4	4	8	os salários serão	24	14	0
	4	10	0		25	10	0
	4	16	0		26	8	0
	5	2	10		27	8	6

[17] O leitor está prevenido de que deixamos de considerar as variações acidentais resultantes de estações boas ou más, ou de aumentos ou reduções de demanda provocados por um efeito repentino sobre o estado da população. Estamos falando das flutuações naturais e constantes do preço do cereal, e não das acidentais. (N. do A.)

Agora, o fundo invariável de £ 720 a ser distribuído entre trabalhadores e fazendeiros,

	£ s. d.		£ s.		£ s. d.
quando o preço do trigo for	4 0 0	os trabalhadores receberão	240 0	e o fazendeiro terá	480 0 0
	4 4 8		247 0		473 0 0
	4 10 0		255 0		465 0 0
	4 16 0		264 0		456 0 0
	5 2 10		274 5		445 15 0[18]

Supondo que o capital original do agricultor fosse £ 3 000, e os seus lucros, no primeiro caso, £ 480, a taxa seria de 16 por cento. Quando os lucros caíssem para £ 473, sua taxa seria de 15,7 por cento.

£ 465 15,5
£ 456 15,2
£ 445 .... 14.8

A *taxa* de lucros, contudo, cairia ainda mais, pois o capital do fazendeiro, como deve ser lembrado, é formado, em grande parte, por produtos primários, tais como cereais, montes de feno, trigo e cevada não debulhados, cavalos e vacas — todos os quais poderiam subir de preço em conseqüência do encarecimento da produção. Os lucros absolutos cairiam de £ 480 para £ 445 15 *s.*, mas, se pela causa que acabo de assinalar, o capital subisse de £ 3 000 para £ 3 200, a taxa de lucros ficaria abaixo de 14 por cento quando o cereal custasse £ 5 2 *s.* 10 *d.*

Se um fabricante também empregasse £ 3 000 em seu negócio, ele seria obrigado, em conseqüência da alta de salários, a aumentar seu capital para poder continuar na mesma atividade. Se as suas mercadorias fossem antes vendidas por £ 720, continuariam a sê-lo ao mesmo preço. Os salários, contudo, que antes somavam £ 240, subiriam para £ 274 5 *s.*, quando o cereal custasse £ 5 2 *s.* 10 *d.* No primeiro caso, haveria um saldo de £ 480 como lucro sobre as £ 3 000. No

[18] Os 180 quartos de cereal seriam divididos nas seguintes proporções entre os proprietários da terra, agricultores e trabalhadores, com as variações acima mencionadas no valor do trigo:

Preço por quarto £ s. d.	Renda em cereal	Lucro em cereal	Salários em cereal	Total
4 0 0	nenhuma	120	60	
4 4 8	10	111,7	58,3	
4 10 0	20 quartos	103,4 quartos	56,6 quartos	180
4 16 0	30	95	55	
5 2 10	40	86,7	53,3	

e, nas mesmas circunstâncias, a renda em dinheiro, os salários e o lucro seriam os seguintes:

Preço por quarto £ s. d.	Renda £ s. d.	Lucro £ s. d.	Salários £ s. d.	Total £ s. d.
4 0 0	Nenhuma	480 0 0	240 0 0	720 0 0
4 4 8	42 7 6	473 0 0	247 0 0	762 7 6
4 10 0	90 0 0	465 0 0	255 0 0	810 0 0
4 16 0	144 0 0	456 0 0	264 0 0	864 0 0
5 2 10	205 13 4	455 15 0	274 5 0	925 13 4

(N. do A.)

segundo, o lucro seria de apenas £ 445 15 *s*. sobre um capital maior, e, portanto, seu lucro se ajustaria à nova taxa do obtido pelo agricultor.

Poucas mercadorias não são mais ou menos afetadas em seu preço pelo encarecimento dos produtos primários, pois algumas matérias-primas obtidas da terra entram na composição da maioria dos bens. Produtos de algodão, linho e panos subirão de preço com o encarecimento do trigo. Subirão, no entanto, por causa da maior quantidade de trabalho gasta na matéria-prima da qual são feitos, e não porque o industrial tenha pago mais os trabalhadores que empregou para produzir esses bens.

Em todos os casos, as mercadorias encarecem porque mais trabalho é gasto na sua produção, e não porque o trabalho a elas dedicado tenha um valor mais alto. Artigos de joalheria, de ferro, de prata e de cobre não subirão, pois nenhum dos produtos primários da superfície da terra participa de sua composição.

Poderia dizer-se que tomei como certo que os salários monetários subirão quando aumentar o preço dos produtos primários, mas que isto não é, de modo algum, uma conseqüência necessária, já que o trabalhador pode contentar-se com um consumo mais pobre. É verdade que os salários devem ter estado anteriormente num nível mais alto, podendo suportar alguma redução. Assim sendo, a queda dos lucros pode ser contida. É impossível, porém, que o preço em dinheiro dos salários viesse a cair, ou ficar estacionário, com um aumento gradual do preço dos bens necessários. Portanto, pode tomar-se como certo que, em circunstâncias comuns, todo aumento permanente de bens necessários ocasiona um aumento de salários, ou é por este ocasionado.

Os efeitos sobre os lucros seriam os mesmos, ou quase os mesmos, se houvesse um aumento naqueles outros bens, além do alimento, nos quais se gastam os salários. Sendo obrigado a pagar mais por essas mercadorias, o trabalhador teria de pedir salários maiores, e qualquer fator que aumente salários necessariamente reduz os lucros. Supondo, contudo, que o preço das sedas, dos veludos, do mobiliário e de outras mercadorias não exigidas pelo trabalhador, subisse em conseqüência do maior trabalho gasto em sua produção, isto não afetaria os lucros? Certamente não, pois nada os afeta, salvo o aumento de salários. Sedas e veludos não são consumidos pelo trabalhador, logo não podem elevar salários.

Deve entender-se que falo dos lucros em geral. Já assinalei que o preço de mercado de uma mercadoria pode exceder seu preço natural ou necessário, se a produção for menos abundante do que exige a nova demanda. Isto, entretanto, é apenas um efeito temporário. Os altos lucros sobre o capital empregado na produção dessa mercadoria naturalmente atrairão capital ao setor. Assim, tão logo os fundos requeridos sejam alcançados, e tão logo a quantidade de mercadoria cresça devidamente, seu preço cairá, e os lucros do negócio se ajustarão ao nível geral. Uma queda na taxa geral de lucros não é de forma alguma incompatível com um aumento parcial dos lucros numa aplicação particular. É pela desigualdade de lucros que o capital se move de um para outro emprego. Logo, enquanto os lucros gerais estão caindo e gradualmente colocando-se num nível inferior, em conseqüência do aumento de salários e da dificuldade cada vez maior de abaste-

cer com bens necessários uma crescente população, os lucros do agricultor podem, por um breve intervalo, ficar acima do nível anterior. Um ramo particular do comércio exterior ou colonial também pode receber, por algum tempo, um estímulo extraordinário, mas a admissão deste fato não invalida a teoria de que os lucros dependem dos salários altos ou baixos, o salário, do preço dos bens essenciais, e o preço destes bens, principalmente do preço dos alimentos, já que todos os demais requisitos podem ser aumentados quase ilimitadamente.

Deve lembrar-se que os preços sempre variam no mercado, antes de mais nada por causa da situação comparativa da demanda e da oferta. Embora o tecido possa ser vendido a 40 *s.* por jarda, propiciando os lucros habituais do capital, seu preço pode subir para 60 ou 80 *s.*, por causa de uma transformação geral na moda, ou por qualquer outra causa que, repentina e inesperadamente, aumente a demanda ou diminua a oferta. Os fabricantes de pano terão lucros incomuns por algum tempo, mas o capital naturalmente fluirá para esse negócio, até que a oferta e a demanda atinjam novamente um nível justo. Quando isso ocorrer, o preço do pano chegará novamente a 40 *s.*, que é o seu preço natural ou necessário. Da mesma forma, sempre que aumentar a demanda de cereal, o preço pode subir o bastante para propiciar, ao agricultor, mais que os lucros gerais. Se houver muita terra fértil, o preço do cereal cairá novamente ao padrão anterior, depois que a quantidade necessária de capital houver sido empregada na sua produção, e os lucros serão como antes. Mas, se não houver abundância de terras férteis, e se, para produzir a quantidade adicional procurada, for necessário utilizar capital e trabalho em quantidades maiores que as habituais, o preço do cereal não voltará ao nível anterior. Seu preço natural aumentará, e o agricultor, ao invés de obter permanentemente maiores lucros, será obrigado a satisfazer-se com a taxa menor que resulta, inevitavelmente, do aumento de salários causado pelo encarecimento dos bens essenciais.

A tendência natural dos lucros, portanto, é cair, pois, com o progresso da sociedade e da riqueza, a quantidade adicional de alimentos requerida se obtém com o sacrifício de mais e mais trabalho. Esta tendência, como se fosse uma gravitação dos lucros, é felizmente contida, a intervalos que se repetem, pelos progressos da maquinaria usada na produção de bens necessários, assim como pelas descobertas da ciência da agricultura, que nos permitem prescindir de uma parcela da mão-de-obra antes necessária, e, portanto, reduzir o preço das necessidades básicas do trabalhador. O aumento do preço desses bens e dos salários é entretanto limitado, pois quando os salários igualassem (como no caso antes apresentado) £ 720 — as receitas totais do agricultor —, a acumulação terminaria, pois nenhum capital forneceria mais qualquer lucro, não haveria qualquer demanda adicional de mão-de-obra e, conseqüentemente, a população teria atingido seu ponto mais alto. De fato, bem antes dessa fase, a baixíssima taxa de lucros teria detido toda acumulação, e quase todo o produto do país, após o pagamento dos trabalhadores, pertenceria aos donos da terra e aos receptores de dízimos e de impostos.

Assim, tomando a imperfeitíssima base anterior como base de cálculo, temos que, *quando* o cereal estivesse a £ 20 o quarto, o rendimento líquido total do país pertenceria aos senhores da terra, pois então a mesma quantidade de mão-de-obra necessária para produzir 180 quartos seria exigida para a produção de 36, pois £ 20 : £ 4 :: 180 : 36. O agricultor que produzia 180 quartos (se ainda houvesse algum, pois o velho e o novo capital empregados na terra seriam tão mesclados que de nenhum modo poderiam distinguir-se) venderia, então, os

180 quartos a £ 20 o quarto, ou	....	£ 3 600
o valor de 144 quartos	pagos ao dono da terra como renda, constituindo a diferença entre 36 e 180 quartos	2 880
36 quartos		720
o valor de 36 quartos para os dez trabalhadores	....	720

e nada sobraria como lucro.

Supus que, ao preço de £ 20, cada trabalhador continuaria a consumir 3 quartos por ano, ou	£ 60
e que cada qual gastaria, nos outros bens	12
	72 por trabalhador.

Nesses cálculos, eu desejei apenas elucidar o princípio e — é quase desnecessário observá-lo — minha base foi escolhida ao acaso e somente com o propósito de exemplificar. Os resultados, embora diferentes em grau, teriam sido os mesmos, em princípio, por maior que fosse a minha precisão ao estabelecer a diferença entre os números de trabalhadores necessários para obter as sucessivas quantidades de cereal requeridas por uma população crescente, a quantidade consumida pela família do trabalhador, etc. Meu objetivo foi simplificar a questão e, assim, não fiz menção ao preço crescente dos bens que, além do alimento, são necessários ao trabalhador — aumento que decorreria do maior preço das matérias-primas de que são feitos, e que, é claro, elevaria ainda mais os salários e reduziria os lucros.

Já afirmei que, bem antes de tornar-se permanente este estado de preços, já não haveria motivo para acumulação, pois ninguém acumula a não ser com o objetivo de tornar produtiva sua acumulação, a qual, somente empregada dessa maneira, pode tornar-se lucrativa. Sem motivo não haveria acumulação e, conseqüentemente, tal estado de preços jamais ocorreria. Assim como o trabalhador não pode viver sem salários, o agricultor e o industrial não *podem viver* sem lucro. O motivo da acumulação diminuiria a cada queda do lucro, e cessaria totalmente quando os lucros fossem tão baixos que já não compensassem os incômodos do agricultor e do industrial, nem o risco que devessem enfrentar no emprego produtivo de seu capital.

Devo portanto observar, novamente, que a taxa de lucros cairia muito mais rapidamente do que estimei em meu cálculo, pois, sendo o valor da produção aquele que coloquei, nas circunstâncias supostas, o valor do capital do fazendeiro cresceria consideravelmente, por ser constituído, necessariamente, de muitas das mercadorias que aumentaram de valor. Antes do cereal subir de £ 4 para £ 12, o

valor de troca de seu capital provavelmente haveria dobrado, correspondendo a £ 6 000 e não mais a £ 3 000. Se o seu lucro, nesse momento, fosse de £ 180, ou 6 por cento do capital original, esse lucro não poderia, na realidade, ser superior à *taxa* de 3 por cento, pois 3 por cento de £ 6 000 são £ 180. Nessas condições, um novo fazendeiro somente poderia entrar no ramo com um capital de £ 6 000 no bolso.

Muitos negócios derivariam alguma vantagem, maior ou menor, da mesma fonte. O cervejeiro, o destilador, o fabricante de pano e o de linho seriam parcialmente compensados da diminuição de seus lucros pelo aumento de valor de seu estoque de matérias-primas e produtos acabados. Contudo, um produtor de ferragens, de jóias ou de muitas outras mercadorias, assim como todos aqueles cujos capitais consistem apenas em dinheiro, sofrerá a queda geral da taxa de lucros, sem qualquer compensação.

Podemos também esperar que, embora a taxa de lucros sobre o capital possa diminuir em conseqüência da acumulação de capital aplicado à terra, e também por causa do aumento de salários, ainda assim aumente o volume de lucros. Assim, supondo que, com repetidas acumulações de £ 100 000, a taxa de lucros caísse de 20 para 19, 18 e 17 por cento, numa redução constante, poderíamos esperar que todo o montante de lucros recebidos pelos sucessivos proprietários do capital, progredisse sempre, sendo maior com um capital de £ 200 000 do que com um de £ 100 000, e ainda maior com um de £ 300 000, e assim por diante — aumentando, pois, embora a uma taxa decrescente, a cada aumento de capital. Esta progressão, contudo, é verdadeira apenas por certo tempo. Dezenove por cento de £ 200 000 são mais do que 20 sobre £ 100 000; da mesma forma, 18 por cento sobre £ 300 000 são mais do que 19 sobre £ 200 000; contudo, depois que o capital se acumulou em grande volume, com a conseqüente queda dos lucros, estes diminuirão, em valor global, com novas acumulações. Suponhamos, pois, que a acumulação houvesse atingido £ 1 000 000: à taxa de 7 por cento, os lucros totais seriam £ 70 000. Adicionando-se mais £ 100 000 ao £ 1 000 000 anterior, e caindo a taxa de retorno para 6 por cento, os lucros seriam £ 66 000, registrando-se, pois, uma redução de £ 4 000 nos ganhos dos proprietários do capital, embora este, em valor global, houvesse passado de £ 1 000 000 para £ 1 100 000.

Entretanto, não pode haver acumulação de capital, enquanto este proporcionar algum lucro, se não proporcionar, também, além do aumento do produto, um acréscimo de valor. Ao empregar-se £ 100 000 adicionais, nenhuma parte do capital anterior se tornará menos produtiva. O produto da terra e do trabalho do país deve crescer e o seu valor aumentará, não apenas pelo valor do que se adicionou à quantidade anterior de produção, mas também pelo novo valor que se confere ao produto da terra, em conseqüência da maior dificuldade de obter a última porção. Quando a acumulação de capital, entretanto, se torna muito grande, ele será, apesar de seu maior valor, distribuído de tal forma que um valor menor do que antes será apropriado como lucro, enquanto aumentará aquele *destinado à* renda e aos salários. Assim, com sucessivas adições de £ 100 000 ao capital, e com a redução da taxa de lucros de 20 para 19, 18, 17 por cento etc., as produ-

ções obtidas anualmente crescerão em quantidade, e conterão um aumento total de valor maior do que aquele que, segundo se calculou, o capital adicional produzirá. De £ 20 000 subirá para mais de £ 39 000, e depois para mais £ 57 000 e, quando o capital empregado for um milhão, como antes supusemos, se mais £ 100 000 lhe forem adicionadas e o acréscimo de lucro se tornar menor que o anterior, mais de £ 6 000 serão somadas ao rendimento do país — mas essa adição se fará aos rendimentos dos senhores da terra e dos trabalhadores. Eles receberão mais que o produto adicional, e poderão, nestas condições, usurpar até mesmo os ganhos anteriores do capitalista. Assim, supondo que o preço do cereal seja £ 4 o quarto, e que, portanto, como já calculamos, de cada £ 720 restantes ao agricultor após o pagamento da renda, £ 480 fossem retidas por ele e £ 240 pagas aos trabalhadores, ele seria obrigado a pagar £ 300 como salários e a reter £ 420 como lucros, quando o preço do quarto subisse para £ 6: teria de pagar £ 300 aos trabalhadores para permitir-lhes consumir a mesma quantidade de bens essenciais que antes consumiam, e não mais. Agora, se o capital empregado fosse bastante grande para proporcionar cem mil vezes £ 720, ou £ 72 000 000, os lucros totais seriam £ 48 000 000, quando o preço do quarto de trigo fosse £ 4; cento e cinco mil vezes £ 720 seriam obtidas quando o trigo estivesse a £ 6, ou £ 75 600 000, e os lucros cairiam de £ 48 000 000 para £ 44 100 000, ou cento e cinco mil vezes £ 420, e os salários subiriam de £ 24 000 000 para £ 31 500 000. Os salários aumentariam porque mais trabalhadores seriam empregados, em proporção ao capital, e cada trabalhador receberia salários maiores. Mas a condição do trabalhador, como já mostramos, seria pior, pois ele poderia comprar uma quantidade menor dos produtos do país. Os únicos reais ganhadores seriam os donos da terra: eles receberiam maiores rendas, primeiramente porque o produto teria valor mais alto, e, além disso, porque participariam de maior proporção do produto.

Embora um maior valor seja produzido, a maior parte do que dele resta, após o pagamento da renda, é consumida pelos produtores, e é isto, e isto apenas, que regula os lucros. Enquanto a terra produz abundantemente, os salários podem subir por algum tempo, e, assim, os produtores conseguem consumir mais do que a proporção habitual: mas o estímulo que isso dá à população rapidamente reduzirá os trabalhadores a seu consumo usual. Contudo, quando terras pobres são postas em cultivo, ou quando mais capital e mais trabalho são gastos na terra antiga, com menor retorno em produto, o efeito deve ser permanente. Uma proporção maior da parcela da produção que sobra para ser dividida, após o pagamento da renda, entre os proprietários do capital e os trabalhadores, caberá a estes últimos. Cada homem poderá ter — e provavelmente terá — uma menor quantidade absoluta. Mas, como mais trabalhadores são empregados proporcionalmente ao produto total retido pelo agricultor, os salários absorverão o valor de uma maior parcela de produção global, e uma parte menor, portanto, sobrará para os lucros. Isto necessariamente se tornará permanente, em virtude das leis naturais que limitam a capacidade produtiva da terra.

Logo, chegamos novamente à conclusão que já havíamos tentado estabelecer: — que em todos os países, e em todos os tempos, os lucros dependem da

quantidade de trabalho exigida para prover os bens necessários aos trabalhadores, naquela terra ou com aquele capital que não proporciona renda. Os efeitos da acumulação, portanto, serão diferentes em diferentes países, e dependerão basicamente da fertilidade da terra. Por extenso que seja um país, se as suas terras forem de pobre qualidade e se a importação de alimentos for proibida, a mais moderada acumulação de capital será acompanhada de grandes reduções na taxa de lucros e de um rápido aumento da renda. Inversamente, num país pequeno porém fértil, especialmente se a importação de alimentos for livre, um grande estoque de capital poderá ser acumulado sem qualquer grande redução da taxa de lucros ou qualquer grande aumento da renda da terra. No capítulo sobre salários, tentamos mostrar que o preço em dinheiro das mercadorias não seria aumentado por uma elevação salarial, tanto no caso de o ouro, padrão monetário, ser produzido no país quanto no caso de ser importado. Se assim não fosse, isto é, se os preços das mercadorias fossem permanentemente aumentados por causa dos altos salários, não seria menos verdadeira a proposição segundo a qual salários elevados invariavelmente afetam os empregadores da mão-de-obra, privando-os de uma parcela de seus lucros reais. Supondo-se que os fabricantes de chapéus, de meias e de sapatos pagassem, cada qual, mais £ 10 de salários na produção de uma particular quantidade de suas mercadorias, e que os preços dos produtos subissem o bastante para recompensar os industriais pelas £ 10, sua situação seria melhor do que se o aumento não tivesse ocorrido. Se o fabricante de meias vendesse sua produção por £ 110 ao invés de por £ 100, seus lucros alcançariam o mesmo montante em dinheiro que antes. Contudo, em troca dessa mesma soma ele obteria um décimo a menos em chapéus, sapatos e quaisquer outras mercadorias, e, como ele só poderia, com sua poupança anterior, empregar um menor número de trabalhadores a salários maiores, e comprar menor volume de matérias-primas com preços aumentados, não estaria em melhor situação do que se os seus lucros monetários tivessem realmente diminuído e tudo continuasse aos preços anteriores. Assim, pois, tentei demonstrar, primeiramente, que um aumento salarial não elevaria os preços das mercadorias, mas invariavelmente reduziria os lucros; em segundo lugar, que, se os preços de todas as mercadorias pudessem subir, o efeito sobre os lucros ainda seria o mesmo, e, de fato, somente o meio em que se estimam preços e lucros teria caído em valor.

Capítulo VII

Sobre o comércio exterior

Nenhuma extensão do comércio exterior aumentará imediatamente o total do valor num país, embora contribua poderosamente para ampliar a massa de mercadorias, e, portanto, a soma de desfrutes. Como o valor de todos os bens estrangeiros é medido pela quantidade de produtos de nossa terra e de nossa mão-de-obra que em troca deles se dá, não teríamos mais valor se, pela descoberta de novos mercados, conseguíssemos duplicar os bens estrangeiros recebidos em troca de dada quantidade dos nossos. Se, pela compra de artigos ingleses no total de £ 1 000, um comerciante pode obter certa quantidade de bens estrangeiros que ele venderá no mercado inglês a £ 1 200, obterá um lucro de 20 por cento nesse emprego de capital. Mas nem os seus ganhos, nem o valor das mercadorias importadas, aumentarão ou diminuirão por causa da maior quantidade de bens importados que foram obtidos. Se, por exemplo, ele importar vinte e cinco ou cinqüenta barris de vinho, seu interesse não será afetado se os vinte e cinco barris, numa ocasião, e os cinqüenta, em outra, forem igualmente vendidos por £ 1 200. Em qualquer caso seu lucro será limitado a £ 200, ou vinte por cento sobre o capital, e, em ambos os casos, o mesmo valor será importado na Inglaterra. Se os cinqüenta barris fossem vendidos por mais de £ 1 200, os ganhos deste comerciante individual excederiam a taxa geral de lucros, e o capital naturalmente fluiria para este vantajoso negócio, até que a queda do preço do vinho tudo recolocasse no nível anterior.

Tem-se sustentado, de fato, que os grandes lucros eventualmente obtidos por negociantes particulares, no comércio internacional, elevarão a taxa geral de lucros do país, e que a retirada de capitais de outros empregos, na tentativa de partilhar do novo e benéfico comércio estrangeiro, causará aumento geral de preços, e, portanto, de lucros. Uma alta autoridade afirmou que, destinando-se necessariamente menor capital ao cultivo dos cereais, à manufatura de tecidos, chapéus, sapatos, etc., enquanto a demanda permanece a mesma, o preço dessas mercadorias subirá tanto que o agricultor, o fabricante de chapéus, o industrial têxtil e o produtor de sapatos terão seus lucros aumentados, assim como o importador.[19]

Os que sustentam esse argumento concordam comigo no seguinte: os lucros de diferentes atividades tendem a conformar-se uns aos outros, e *a avançar e*

[19] Ver Adam Smith, livro I, cap. 9. (N. do A.)

regredir juntos. Nossa diferença consiste nisto: eles afirmam que a igualdade será alcançada pela alta geral dos ganhos, enquanto eu sustento que os lucros do setor favorecido rapidamente descerão até o nível geral.

Pois, em primeiro lugar, eu nego que menos capital será necessariamente destinado ao plantio de cereais, à manufatura de panos, chapéus, sapatos, etc., a menos que a demanda dessas mercadorias tenha diminuído, e, se assim for, seus preços não subirão. Na compra de mercadorias estrangeiras, poderá empregar-se porção igual, maior ou menor do produto da terra e do trabalho ingleses. Se for empregada a mesma porção, então existirá a mesma procura por tecidos, sapatos, cereais e chapéus que antes existia, e a mesma parcela de capital será dedicada à sua produção. Se, por serem mais baratas as mercadorias estrangeiras, uma parte menor do produto anual da terra e do trabalho da Inglaterra for utilizado na compra de bens importados, uma parte maior sobrará para a compra de outras coisas. Se a procura por chapéus, sapatos, cereais, etc., for maior do que antes, o que bem pode acontecer, os consumidores de mercadorias terão disponível maior parcela de seus rendimentos, ficando disponível, também, o capital com que anteriormente se pagava o maior valor das mercadorias estrangeiras. Assim, aumentando a demanda de cereal, sapatos, etc., existirão também os meios de proporcionar uma oferta maior, e, portanto, nem os preços nem os lucros poderão crescer permanentemente. Se maior parcela da produção da terra e do trabalho ingleses for destinada à compra de artigos estrangeiros, menor parte poderá ser dedicada à compra de outros bens, e, portanto, menos chapéus, sapatos, etc., serão desejados. Ao mesmo tempo que for liberado capital da produção de sapatos, chapéus, etc., mais deverá ser empregado na fabricação daqueles bens com os quais as mercadorias estrangeiras são compradas. Conseqüentemente, em todos os casos a demanda somada de mercadorias estrangeiras e nacionais será limitada, no que se refere ao valor, pelo rendimento e pelo capital do país. Se uma crescer, a outra deverá diminuir. Se duplicar a quantidade de vinho importada em troca de igual quantidade de mercadorias inglesas, o povo inglês poderá ou duplicar o seu consumo de vinho ou beber o mesmo volume e consumir maior quantidade de produtos nacionais. Se, com um rendimento de £ 1 000, eu comprasse anualmente um barril de vinho por £ 100 e uma certa quantidade de mercadorias inglesas por £ 900, quando o vinho baixasse para £ 50, eu poderia gastar as £ 50 restantes ou num segundo barril ou na compra de mais artigos ingleses. Se eu comprasse mais vinho e todos os outros consumidores fizessem o mesmo, o comércio exterior não seria minimamente perturbado: a mesma quantidade de mercadorias inglesas seria exportada em troca de vinho, e nós receberíamos o dobro da quantidade, embora não o dobro do valor, de vinho. Mas se eu e os demais nos contentássemos com a mesma quantidade de bebida, menos mercadorias inglesas seriam exportadas, e os consumidores de vinho poderiam ou comprar mercadorias antes exportadas, ou outras pelas quais sentissem inclinação. O capital requerido para sua produção seria suprido pelo que fosse liberado do comércio internacional.

Há duas maneiras de acumular capital: pode-se poupá-lo em conseqüência de um aumento nos rendimentos, ou pela redução do consumo. Se meus lucros

subissem de £ 1 000 para £ 1 200, enquanto meus gastos continuassem os mesmos, eu acumularia £ 200 mais do que antes. Se poupasse £ 200 de meus gastos, enquanto meus lucros continuassem iguais, o mesmo efeito seria produzido: £ 200 anuais seriam acrescentadas ao meu capital. O comerciante que importou vinho depois que os lucros subiram de 20 para 40 por cento, já não deverá comprar os produtos ingleses por £ 1 000, mas por £ 857 2 *s.* 10 *d.*, mas ainda venderá o vinho que importa em troca desses bens por £ 1 200. Ou, se continuar comprando os produtos ingleses por £ 1 000, deverá elevar o preço de seu vinho para £ 1 400, obtendo, assim, 40 em vez de 20 por cento de lucro sobre seu capital. Mas se, em conseqüência do barateamento de todas as mercadorias nas quais é gasto seu rendimento, ele e todos os outros consumidores puderem salvar, em cada £ 1 000 que antes gastavam, o valor de £ 200, eles aumentariam mais efetivamente a riqueza do país. Num caso, as poupanças surgiriam em conseqüência de um acréscimo no rendimento; no outro, em conseqüência dos menores gastos.

Se, pela introdução de maquinaria, o conjunto das mercadorias em que se gastava o rendimento caísse 20 por cento em valor, eu seria capaz de poupar tão efetivamente como se meu rendimento houvesse subido 20 por cento. Contudo, num caso a taxa de lucros prmaneceria estacionária, e, no outro, subiria 20 por cento. — Se, pela introdução de bens estrangeiros baratos, eu puder poupar 20 por cento de meus gastos, o efeito será precisamente o mesmo que se a maquinaria houvesse reduzido o custo de produção, mas os lucros não sofrerão aumento.

Portanto, não é em conseqüência da extensão do mercado que se eleva a taxa de lucro, embora tal extensão possa ser igualmente eficaz no aumento da massa de mercadorias, capacitando-nos, pois, a aumentar os fundos destinados ao sustento da mão-de-obra e aos materiais a que o trabalho pode aplicar-se. É tão importante para a felicidade da humanidade que nossos desfrutes sejam aumentados pela melhor distribuição do trabalho, produzindo cada país aqueles bens aos quais, por sua situação, seu clima e por outras vantagens naturais ou artificiais, é adaptado, e trocando-os por mercadorias de outros países, quanto aumentá-los por meio de uma elevação na taxa de lucros.

Tenho tentado mostrar, ao longo desta obra, que a taxa de lucros só pode elevar-se por uma redução dos salários, e que estes só podem cair permanentemente em conseqüência de uma queda do preço dos bens necessários nos quais os salários se gastam. Se, portanto, por uma extensão do comércio exterior, ou pelos melhoramentos na maquinaria, os alimentos e bens necessários ao trabalhador puderem chegar ao mercado com preços reduzidos, os lucros subirão. Se, ao invés de plantar nosso próprio trigo, ou manufaturar as roupas e outros produtos necessários ao trabalhador, descobrirmos um novo mercado do qual possamos abastecer-nos de todas essas mercadorias a um preço mais baixo, os salários cairão e os lucros subirão. Mas, se as mercadorias obtidas a uma taxa mais baixa, pela ampliação do comércio externo ou pelo progresso da maquinaria, forem artigos consumidos exclusivamente pelos ricos, nenhuma alteração ocorrerá na taxa de lucros. A taxa de salários não seria afetada mesmo que o vinho, o veludo, as sedas e outras mercadorias caras caíssem 50 por cento, e, conseqüentemente, os lucros ficariam inalterados.

O comércio exterior, portanto, embora altamente benéfico para um país, na medida em que eleva o montante e a variedade dos objetos nos quais o rendimento pode ser gasto, e na medida em que, pela abundância e pelo barateamento das mercadorias, incentiva a poupança, não tem qualquer tendência para elevar os lucros do capital, a menos que as mercadorias importadas correspondam àquelas nas quais se gastam os salários.

Estas observações acerca do comércio exterior aplicam-se igualmente ao comércio doméstico. A taxa de lucros jamais é aumentada pela melhor distribuição do trabalho, pela invenção de máquinas, pelo estabelecimento de estradas e de canais, ou por quaisquer meios de poupar trabalho tanto na manufatura quanto no transporte de mercadorias. Essas causas influem no preço, e jamais deixam de beneficiar os consumidores, desde que os capacitam a, com o mesmo trabalho ou com o valor do produto do mesmo trabalho, obter em troca maior quantidade do bem ao qual se aplica o melhoramento. Não têm, contudo, qualquer efeito sobre o lucro. De outro lado, toda diminuição nos salários aumenta os lucros, mas não produz qualquer efeito no preço das mercadorias. Um é vantajoso para todas as classes, para todas as classes de consumidores; o outro é benéfico apenas para os produtores, pois eles ganham mais, mas todos os bens continuam ao preço antigo. No primeiro caso, eles ganham o mesmo que antes, mas tudo aquilo em que seus ganhos são gastos tem um valor de troca menor.

O mesmo princípio que regula o valor relativo das mercadorias, num país, não regula o valor relativo das mercadorias trocadas entre dois ou mais países.

Num sistema comercial perfeitamente livre, cada país naturalmente dedica seu capital e sua mão-de-obra à atividade que lhe seja mais benéfica. Esta busca da vantagem individual é admiravelmente associada ao bem universal do conjunto. Estimulando a diligência, recompensando o engenho e propiciando o uso mais eficaz das potencialidades peculiares proporcionadas pela natureza, distribui o trabalho do modo mais eficiente e mais econômico, enquanto, pelo aumento geral da massa de produtos, difunde o benefício geral e une a sociedade universal das nações de todo o mundo por um laço comum de interesse e de intercâmbio. Este é o princípio que determina que o vinho deve ser feito na França e em Portugal, que os cereais sejam cultivados na América e na Polônia, e que as ferragens e outros bens sejam manufaturados na Inglaterra.

De um modo geral, os lucros se situam, num mesmo país, sempre no mesmo nível, ou diferem somente na medida em que o emprego de capital pode ser mais ou menos seguro e atraente. Não ocorre o mesmo entre diferentes países. Se os lucros do capital empregado em Yorkshire excedessem os do capital empregado em Londres, os recursos rapidamente se moveriam de Londres para Yorkshire e assim os lucros se igualariam. Mas se, em conseqüência de uma queda na taxa de produção nas terras inglesas provocada pelo aumento do capital e da população, os salários subissem e os lucros descessem, não se seguiria que a população e o capital necessariamente se mudassem da Inglaterra para a Holanda, ou para a Espanha, ou para a Rússia, onde os lucros pudessem ser mais altos.

Se Portugal não tivesse qualquer ligação comercial com outros países, em vez de empregar uma grande parte de seu capital e de seu esforço na produção de

vinhos, com os quais adquire, para seu uso, tecidos e produtos metalúrgicos de outros países, seria obrigado a dedicar parte daquele capital à fabricação de tais mercadorias, com resultados provavelmente inferiores em qualidade e em quantidade.

A quantidade de vinho que Portugal dará em troca de tecido inglês não é determinada pelas respectivas quantidades de trabalho dedicadas à produção de cada um, como ocorreria se ambas as mercadorias fossem fabricadas na Inglaterra ou ambas em Portugal.

A Inglaterra pode estar em tal situação que, necessitando do trabalho de 100 homens por ano para fabricar tecido, poderia contudo precisar do trabalho de 120, se tentasse produzir vinho. Em tais condições, a Inglaterra deve julgar de seu interesse importar vinho, comprando-o mediante a exportação de tecido.

Em Portugal, a produção de vinho pode requerer somente o trabalho de 80 homens por ano, enquanto a fabricação de tecido exija o emprego de 90 homens pelo mesmo tempo. Será portanto vantajoso exportar vinho em troca de pano. Esta troca pode ocorrer mesmo que a mercadoria importada pelos portugueses pudesse ser produzida em seu país com menor quantidade de trabalho que na Inglaterra. Embora Portugal pudesse fabricar o tecido com o trabalho de 90 homens, deveria ainda assim importá-lo de um país onde fosse necessário o emprego de 100 homens, porque lhe seria mais vantajoso aplicar seu capital na produção de vinho, pelo qual poderia obter mais tecido da Inglaterra do que se desviasse recursos do cultivo da uva para a manufatura de panos.

Então, a Inglaterra daria o produto do trabalho de 100 homens em troca do produto do trabalho de 90. Tal troca não poderia ocorrer entre os indivíduos de um mesmo país. O trabalho de 100 ingleses não pode ser trocado pelo de 80 ingleses, mas a produção de 100 trabalhadores ingleses pode ser trocada pela de 80 portugueses, 60 russos ou 120 índios orientais. A diferença em relação a isto, entre um e muitos países, pode ser facilmente explicada pela dificuldade com que o capital se move de um para outro país em busca de aplicação mais lucrativa e pela facilidade com que invariavelmente se muda de uma para outra província no mesmo país.[20]

Em tais condições, seria indubitavelmente vantajoso para os capitalistas da Inglaterra, e para os consumidores de ambos os países, que o vinho e o tecido fossem feitos em Portugal, transferindo-se para lá o capital e a mão-de-obra empregados, na Inglaterra, na fabricação de panos. Nesse caso, o valor relativo de ambas as mercadorias seria regulado pelo mesmo princípio, como se uma fosse produzida em Yorkshire e a outra em Londres: e se, em qualquer outro caso, o

[20] Teríamos então que um país dotado de vantagens muito consideráveis em maquinaria e em habilidade técnica, e que consiga, portanto, produzir mercadorias com muito menos trabalho que seus vizinhos, poderá importar uma porção dos cereais necessários a seu consumo mesmo se a sua terra for mais fértil, e se nela o cereal puder ser cultivado com menos mão-de-obra que no país do qual foi importado. Dois homens podem fazer chapéus e sapatos, e um deles é superior ao outro em ambas as atividades, mas, ao fazer chapéus, só pode superar seu competidor em um quinto ou 20 por cento, e, ao fabricar sapatos, pode ultrapassá-lo em um terço ou 33 por cento. Não será interessante, para ambos, que o melhor fabrique exclusivamente sapatos e que o outro faça chapéus? (N. do A.)

capital fluísse livremente para aqueles outros países onde pudesse ser mais lucrativamente empregado, não haveria diferenças entre as taxas de lucro, e os preços reais, ou preços de trabalho dos bens, não divergiriam senão pela quantidade adicional de mão-de-obra exigida para levá-los aos vários mercados onde fossem vendidos.

A experiência mostra, contudo, que a insegurança real ou imaginária do capital, quando este não está sob o controle imediato de seu proprietário, juntamente com a natural aversão de todo homem a abandonar seu país natal e suas relações e a entregar-se, com todos os seus hábitos arraigados, a um governo estranho e a novas leis, refreia a imigração do capital. Tais sentimentos, que eu lamentaria ver enfraquecidos, induzem muitos homens de posses a satisfazer-se com uma baixa taxa de lucros em seu país, preferivelmente a buscar emprego mais vantajoso de sua riqueza em outros lugares.

Tendo sido escolhidos como meio geral de circulação, o ouro e a prata são, pela competição do comércio, distribuídos entre os diversos países do mundo de tal forma que se acomodam ao tráfico natural que existiria se não houvesse esses metais, e o comércio entre as nações fosse puramente de troca.

Assim, o tecido não entrará em Portugal a menos que lá possa vender-se por mais ouro do que custaria no país do qual foi importado; e o vinho não entraria na Inglaterra a menos que aí se venda por mais do que custa em Portugal. Se o comércio fosse puramente de troca, somente poderia prosseguir enquanto a Inglaterra fabricasse panos suficientemente baratos para obter maior quantidade de vinho, com uma dada quantidade de trabalho, produzindo panos do que plantando uvas; e também enquanto a atividade em Portugal produzisse os efeitos contrários. Imaginemos, agora, que a Inglaterra descubra um processo de produzir vinho, pelo qual lhe fosse mais interessante fabricá-lo do que importá-lo. Uma parcela de capital seria naturalmente desviada do comércio exterior para o interno, e o país deixaria de produzir tecidos para exportação e faria vinho para abastecer-se. O preço monetário dessas mercadorias seria regulado de acordo com essa mudança: aqui o vinho se tornaria mais barato e o tecido continuaria ao preço anterior, enquanto, em Portugal, nenhuma alteração ocorreria nos preços dos dois produtos. O tecido continuaria a ser exportado durante algum tempo, já que o seu preço permaneceria maior em Portugal do que aqui. Mas dinheiro, em vez de vinho, seria dado em troca dele, até que a acumulação de dinheiro aqui e sua diminuição no exterior afetassem de tal modo o valor relativo do pano, nos dois países, que sua exportação deixaria de ser lucrativa. Se o progresso na produção de vinho fosse de um tipo muito importante, poderia tornar-se lucrativa, para ambos os países, a troca de atividades, com a Inglaterra passando a produzir todo o vinho e Portugal todo o tecido consumido por ambos. Isto, contudo, somente poderia realizar-se com uma nova distribuição dos metais preciosos, o que elevaria o preço do tecido na Inglaterra e o reduziria em Portugal. O preço do vinho cairia na Inglaterra, por causa da vantagem real decorrente do progresso em sua fabricação: isto é, seu preço natural cairia. E o preço relativo do tecido aumentaria, por causa da acumulação de dinheiro.

Suponhamos que, antes de melhorar-se tecnicamente a produção de vinho na Inglaterra, o preço do barril, aqui, fosse £ 50, e que o preço de certa quantidade de pano fosse £ 45, enquanto, em Portugal, a mesma quantidade de vinho custasse £ 45 e a mesma porção de tecido £ 50. O vinho seria exportado de Portugal com um lucro de £ 5, e o tecido, da Inglaterra, com um lucro igual.

Suponhamos que, depois do melhoramento técnico, o vinho caia para £ 45 na Inglaterra e o tecido continue ao mesmo preço. Toda transação comercial é uma transação independente. Enquanto um negociante puder comprar pano na Inglaterra a £ 45 e vendê-lo em Portugal ao lucro costumeiro, continuará a exportá-lo da Inglaterra. Seu negócio consiste simplesmente em comprar tecido inglês, pagando-o com uma letra de câmbio comprada com dinheiro português. Não lhe importa aquilo em que se transforma esse dinheiro: ele se liberou da dívida pela entrega da letra. Sua transação é indubitavelmente regulada pelos termos em que ele pode obter a letra, mas ele os conhece todo o tempo, e as causas que podem influenciar o preço de mercado das letras, ou a taxa de câmbio, não lhe interessam.

Se o mercado for favorável à exportação de vinho de Portugal para a Inglaterra, o exportador será vendedor de uma letra, que será comprada ou pelo importador de tecido ou pela pessoa que lhe vendeu o papel. Assim, sem que o dinheiro precise passar de um país a outro, os exportadores de cada um serão pagos por suas mercadorias. Sem qualquer transação direta entre um e outro, o dinheiro pago em Portugal pelo importador de tecido será entregue ao exportador português de vinho. Na Inglaterra, pela negociação da mesma letra, o exportador de pano será autorizado a receber seu valor do importador de vinho.

Se, no entanto, os preços do vinho fossem tais que não se pudesse exportá-lo para a Inglaterra, o importador de tecidos compraria igualmente uma letra. Mas o preço desse papel seria maior, pois o seu vendedor saberia não existir, no mercado, um contradocumento por meio do qual se pudesse liquidar a transação entre os dois países. Ele saberia que o dinheiro, em ouro ou prata, que recebesse em troca da letra, deveria ser enviado a seu correspondente na Inglaterra, para permitir-lhe pagar o saque autorizado contra ele. Poderia, portanto, acrescentar ao preço da letra todas as despesas em que devesse incorrer, juntamente com seu lucro justo e costumeiro.

Se o prêmio por uma letra fosse, na Inglaterra, igual ao lucro da importação de pano, esta certamente cessaria. Mas, se o prêmio sobre a letra fosse de apenas 2 por cento, e se, para a liquidação de uma dívida de £ 100 na Inglaterra, bastasse pagar £ 102 em Portugal, enquanto o tecido que custasse £ 45 pudesse vender-se a £ 50, o pano seria importado, a letra seria comprada e o dinheiro seria exportado, até que a diminuição do dinheiro, em Portugal, e a sua acumulação, na Inglaterra, produzissem tal estado de preços que já não fosse vantajoso continuar as transações.

Contudo, a redução do dinheiro num país, e seu acúmulo em *outro, não* influem apenas no preço de uma mercadoria, mas nos de todas. Assim, os preços do vinho e do tecido aumentarão na Inglaterra, e ambos se tornarão mais baratos

em Portugal. Se o preço do tecido fosse £ 45 num país e £ 50 em outro, provavelmente cairia para £ 49 ou £ 48 em Portugal, e subiria para £ 45 ou £ 47 na Inglaterra, não permitindo um lucro suficientemente alto, após o pagamento do prêmio da letra, para estimular o negociante a importar aquela mercadoria.

Assim, cada país é provido de dinheiro na quantidade apenas necessária para regular um lucrativo comércio de troca. A Inglaterra exportava seu tecido em troca de vinho porque, dessa forma, sua indústria se tornava mais produtiva para o país; Portugal importava tecido e exportava vinho porque a atividade portuguesa poderia ser mais beneficamente utilizada por ambos os países na produção de vinho. Se houver maior dificuldade na produção de tecidos, na Inglaterra, ou na produção de vinho, em Portugal, ou maior facilidade na produção de vinho, na Inglaterra, ou maior facilidade na produção de tecido, em Portugal, o comércio imediatamente cessará.

Em Portugal, as circunstâncias em nada se alteram. A Inglaterra, contudo, julga que pode empregar sua mão-de-obra mais produtivamente na fabricação de vinho. Imediatamente muda o comércio de troca entre os dois países. Não somente pára a exportação de vinho de Portugal, mas ocorre ainda, uma nova distribuição dos metais preciosos, e sua importação de tecido é também impedida.

Ambos os países provavelmente julgariam interessante produzir seu próprio vinho e seu tecido. Ocorreria, contudo, este singular resultado: na Inglaterra, embora o vinho se tornasse mais barato, o preço do tecido aumentaria, e o consumidor teria de pagar mais por ele; em Portugal, os consumidores de tecido e de vinho teriam barateadas ambas as mercadorias. No país onde se tivesse realizado o avanço, os preços seriam elevados; naquele em que nada houvesse mudado, mas onde tivesse havido a perda de um lucrativo ramo do comércio exterior, os preços baixariam.

A vantagem de Portugal, entretanto, é apenas aparente, pois a produção conjunta de tecido e de vinho, nesse país, teria diminuído, enquanto a quantidade produzida na Inglaterra teria crescido. Em algum grau, o dinheiro teria mudado de valor nos dois países, baixando na Inglaterra e subindo em Portugal. Estimado em dinheiro, o rendimento global português teria diminuído, e o inglês teria aumentado.

Temos, portanto, que o progresso numa indústria de um país tende a alterar a distribuição dos metais preciosos entre as nações do mundo: tende a aumentar a quantidade de mercadorias, aumentando, ao mesmo tempo, os preços em geral no país em que ocorreu o avanço.

Para simplificar a questão, tenho suposto que o comércio entre dois *países* se limita a duas mercadorias — o vinho e o tecido —, mas todos sabem que muitos e diferentes artigos entram nas pautas de exportações e de importações. Pela retirada de dinheiro de um país, e pelo acúmulo em outro, são afetados os preços de todas as mercadorias, e, conseqüentemente, estimula-se a exportação de muitos outros bens além do dinheiro, o que impedirá que o efeito produzido no valor do dinheiro dos dois países seja tão grande quanto poderia esperar-se.

Além dos progressos nas técnicas e na maquinaria, várias outras causas operam constantemente no curso natural do comércio e interferem no equilíbrio e no

valor relativo da moeda. Subsídios às exportações ou às importações, novos impostos sobre mercadorias perturbam, algumas vezes direta, e outras indiretamente, o comércio natural de troca, e produzem a conseqüente necessidade de importar ou exportar dinheiro, para que os preços possam acomodar-se ao curso natural do comércio. Tal efeito é produzido não apenas no país onde se dão as causas perturbadoras, mas, em maior ou menor grau, em todos os países do mundo comercial.

Isto explica, até certo ponto, o diferente valor do dinheiro em diferentes países, mostrando-nos por que os preços dos artigos nacionais e os das mercadorias produzidas em massa, embora comparativamente de pequeno valor, são, independentemente de outras causas, maiores nos países onde floresce a indústria. Dados dois países com populações exatamente iguais, com a mesma quantidade de terra igualmente fértil em cultivo e com os mesmos conhecimentos de agricultura, os preços dos produtos primários serão maiores naquele onde houver maior habilidade e melhor maquinaria aplicadas à produção de manufaturas exportáveis. A taxa de lucros será provavelmente diferente, porém pouco, pois os salários, ou a real recompensa dos trabalhadores, poderão ser os mesmos. Mas os salários, assim como os produtos primários, terão maior cotação em dinheiro no país que, pelas vantagens de qualificação e de maquinaria, importar grande quantidade de dinheiro em troca de seus bens.

Se, desses dois países, um tiver vantagem na manufatura de bens de uma qualidade, e o outro na manufatura de bens de qualidade diferente, nenhum receberá um influxo de dinheiro decididamente maior. Se, contudo, a vantagem pesar decididamente de um lado, essa conseqüência será inevitável.

Em parte anterior desta obra, assumimos, para efeito de argumentação, que o dinheiro tem sempre o mesmo valor. Queremos agora mostrar que, além das variações ordinárias no valor da moeda, e além daquelas que são comuns a todo o mundo comercial, há também variações parciais às quais o dinheiro está sujeito em alguns países. Queremos também mostrar que, de fato, o valor do dinheiro jamais é o mesmo em dois países quaisquer, dependendo da tributação, da habilidade industrial, das vantagens climáticas, das produções naturais e de muitas outras causas.

Contudo, mesmo sendo o dinheiro sujeito a tais perpétuas variações, podendo os preços das mercadorias comuns à maioria dos países, conseqüentemente, exibir consideráveis diferenças, ainda assim a entrada ou saída de dinheiro não afetará a taxa de lucros. O aumento do meio circulante não aumenta o capital. Se a renda paga pelo fazendeiro ao dono da terra e os salários dos trabalhadores forem 20 por cento mais altos num país do que noutro, e se, ao mesmo tempo, o valor nominal do capital do fazendeiro for 20 por cento maior, ele receberá precisamente a mesma taxa de lucros, embora deva vender seu produto 20 por cento mais caro.

Os lucros — nunca será demasiado repeti-lo — dependem dos salários, não dos salários nominais, mas dos reais, não do número de libras pagas anualmente ao trabalhador, mas dos dias de trabalho necessários para obter aquelas libras.

Os salários podem ser, portanto, precisamente iguais em ambos os países, guardando, também, a mesma proporção em relação à renda e ao produto global obtido da terra, embora, num desses países, o trabalhador receba dez xelins por semana e, no outro, doze.

Nos estágios primitivos da sociedade, quando as manufaturas ainda haviam progredido pouco e as produções de todos os países eram aproximadamente iguais, consistindo nas mercadorias mais úteis e de maior volume, o valor do dinheiro em diferentes países dependeria principalmente da distância das minas que supriam os metais preciosos. Contudo, desenvolvendo-se as técnicas e a sociedade, e destacando-se as diferentes nações em indústrias particulares, o valor dos metais preciosos passa a regular-se principalmente pela superioridade de tais indústrias, embora a distância ainda entre no cálculo.

Suponhamos que todas as nações produzam cereal, gado e roupas grosseiras, e que pela exportação dessas mercadorias se obtivesse ouro dos países que o produzem ou daqueles que os dominam. O ouro teria, naturalmente, maior valor de troca na Polônia do que na Inglaterra, pois seria maior a despesa de envio de uma mercadoria volumosa, como o cereal, numa viagem mais longa, e também maior a despesa de remessa do ouro à Polônia. Existiria esta diferença no valor do ouro, ou, o que seria a mesma coisa, no preço do cereal nos dois países, apesar de as facilidades de produção de trigo na Inglaterra excederem em muito as da Polônia, pela maior fertilidade da terra e pela superioridade na qualificação e nos implementos do trabalhador.

Se, entretanto, a Polônia fosse a primeira a progredir na manufatura, e se tivesse êxito na fabricação de uma mercadoria desejada por todos, que fosse, ainda, de grande valor e de volume reduzido, ou se fosse favorecida, exclusivamente, com alguma produção natural procurada por todos e não possuída por outros países, obteria uma quantidade adicional de ouro em troca desse artigo, o que afetaria o preço de seu cereal, de seu gado e de suas roupas grosseiras. A desvantagem da distância seria provavelmente mais que compensada pela vantagem de ter uma mercadoria exportável de grande valor, e o dinheiro teria permanentemente menor valor na Polônia que na Inglaterra. Se, ao contrário, a vantagem da habilidade e da maquinaria pertencesse à Inglaterra, uma nova razão se acrescentaria às já existentes, para que o ouro valesse menos na Inglaterra que na Polônia, e para que o cereal, o gado e a roupa tivessem um preço mais alto na Inglaterra.

Creio serem estas as únicas duas causas que regulam o valor comparativo do dinheiro em diferentes países. Pois, embora a tributação ocasione perturbações no equilíbrio do dinheiro, ela o faz ao privar o país em que é imposta de algumas das vantagens que acompanham a habilidade técnica, a diligência e o clima.

Tentei distinguir cuidadosamente entre um baixo valor do dinheiro e um alto valor do cereal ou de qualquer outra mercadoria com a qual a moeda possa comparar-se. Tais fatos têm sido geralmente considerados como a mesma coisa. Contudo, é evidente que, quando o alqueire de trigo sobe de cinco para dez xelins,

isso pode dever-se tanto a uma queda no valor do dinheiro quanto a uma elevação no valor do trigo. Vimos que, sendo necessário recorrer sucessivamente a terras de pior qualidade, para alimentar uma população crescente, o valor do cereal pode subir em relação ao de outros bens. Se, portanto, o dinheiro continuar com o mesmo valor, o cereal será trocado por mais dinheiro, isto é, aumentará de preço. O mesmo aumento no preço do cereal será provocado por uma melhora nas máquinas das manufaturas, pela qual possamos produzir mercadorias com vantagens especiais: com o conseqüente influxo de dinheiro, este perderá valor e, portanto, será trocado por menor quantidade de cereal. Entretanto, os efeitos resultantes da elevação do preço do cereal são totalmente diferentes, segundo decorra ou de uma valorização do produto ou de uma desvalorização da moeda. Em ambos os casos os preços em dinheiro subirão, mas, se isso ocorrer por causa de uma desvalorização do dinheiro, subirão não apenas os salários e o cereal, mas também todas as outras mercadorias. Se o industrial tiver de pagar salários mais altos, ele receberá mais pelos bens manufaturados e a taxa de lucros permanecerá inalterada. Mas, se o encarecimento do milho resultar da dificuldade de sua produção, os lucros deverão cair, pois o industrial será obrigado a pagar mais salários, mas não poderá recompensar-se pelo aumento de preço de suas mercadorias.

Qualquer progresso na facilidade de explorar as minas, graças ao qual os metais preciosos possam ser produzidos com menor quantidade de trabalho, provocará uma redução geral do valor do dinheiro. Em todos os países, portanto, ele será trocado por menor quantidade de mercadorias. Contudo, se algum país se destacar na produção de manufaturas, a ponto de causar um influxo de moeda para o seu interior, o valor do dinheiro aí será mais baixo que em qualquer outro país, enquanto os preços do cereal e da mão-de-obra serão mais altos.

O maior valor do dinheiro não será indicado pelo câmbio. As letras podem continuar negociando-se ao par, embora os preços dos cereais e da mão-de-obra sejam 10, 20 ou 30 por cento mais altos num país que em outro. Nas circunstâncias supostas, tal diferença de preços corresponde à ordem natural das coisas, e o câmbio somente pode estar ao par quando se introduz, num país que se destaca na produção manufatureira, dinheiro suficiente para aumentar o preço tanto do cereal quanto do trabalho. Se os países estrangeiros proibissem a exportação de dinheiro, e conseguissem fazer cumprir essa lei, poderiam, de fato, evitar o aumento de preço do cereal e do trabalho no país manufatureiro, pois tal aumento só pode ocorrer após o influxo de metais preciosos, supondo-se que não se use papel-moeda. Mas não se poderia evitar que o câmbio lhes fosse desfavorável. Se a Inglaterra fosse o país manufatureiro, e se fosse possível impedir a importação de moeda, o câmbio com a França, Holanda e Espanha poderia ser 5, 10 ou 20 por cento contrário a esses países.

Quando a corrente de dinheiro é forçosamente interrompida, e quando se impede que o dinheiro se coloque em seu justo nível, não há limites às possíveis variações de câmbio. Os efeitos são similares àqueles que ocorrem quando o papel-moeda, não trocável por metal à vontade do portador, é forçado a circular.

Tal moeda é necessariamente confinada ao país que a emite, não podendo, quando muito abundante, espalhar-se pelos outros países. O nível de circulação é destruído, e o câmbio inevitável será desfavorável ao país onde o dinheiro existe em excesso. Assim seriam também os efeitos da circulação metálica, se, por meios de força, por meio de leis que não pudessem ser contornadas, o dinheiro devesse deter-se num país, quando a corrente de comércio o impele para o exterior.

Quando cada país tem exatamente a quantidade de moeda que deve ter, o dinheiro não tem o mesmo valor em cada um, pois, em relação a muitas mercadorias, pode diferir em 5, 10 ou até 20 por cento, mas o câmbio estará ao par. Cem libras na Inglaterra, ou a prata que se contém em £ 100, comprarão uma letra de £ 100 ou igual quantidade de prata na França, na Espanha ou na Holanda.

Ao falar do câmbio e do valor comparativo do dinheiro em diferentes países, não devemos referir-nos, de modo algum, ao valor do dinheiro estimado em mercadorias em qualquer país. Jamais se pode determinar o câmbio pela estimação do valor comparativo do dinheiro em cereal, tecido ou qualquer mercadoria, mas pela estimação do valor da moeda de um país em relação à moeda de outro.

Pode-se determiná-lo também pela comparação com algum padrão comum a ambos os países. Se uma letra contra a Inglaterra, no valor de £ 100, comprar a mesma quantidade de bens, na França ou na Espanha, que um papel contra Hamburgo, no mesmo montante, o câmbio entre Hamburgo e a Inglaterra estará ao par. Mas, se uma letra contra a Inglaterra, no valor de £ 30, não comprar mais que uma letra contra Hamburgo, no valor de £ 100, o câmbio é 30 por cento contrário à Inglaterra.

Na Inglaterra, £ 100 podem comprar uma letra ou o direito de receber £ 101 na Holanda, £ 102 na França e £ 105 na Espanha. Diz-se que, neste caso, o câmbio com a Inglaterra é 1 por cento contrário à Holanda, 2 por cento contrário à França e 5 por cento contrário à Espanha. Isso indica que o nível da moeda está mais alto do que deveria ser, naqueles países, e que o valor comparativo de seu dinheiro e do inglês poderia ser imediatamente restaurado, retirando-se deles ou acrescentando-se dinheiro à Inglaterra.

Os que sustentaram que nossa moeda se depreciou nos últimos dez anos, quando o câmbio variou de 20 a 30 por cento contra este país, jamais afirmaram, como foram acusados de fazer, que o dinheiro não poderia ser mais valioso num país do que em outro, quando comparado com várias mercadorias. O que eles afirmaram é que £ 130 não poderiam ser mantidas na Inglaterra, a menos que estivessem depreciadas, quando não tinham mais valor, estimado no dinheiro de Hamburgo ou da Holanda, que o metal correspondente a £ 100.

Enviando £ 130 em boas libras esterlinas inglesas a Hamburgo, ainda com um custo de £ 5, eu lá possuiria £ 125. Portanto, que poderia levar-me a entregar £ 130 por uma letra que me daria, em Hamburgo, £ 100, a não ser que minhas libras não fossem boas libras esterlinas? Seriam, então, deterioradas e degradadas em seu valor intrínseco, inferiores às libras esterlinas de Hamburgo, e, se lá fossem realmente enviadas a um custo de £ 5, seriam vendidas por apenas £ 100.

Com libras esterlinas metálicas, não se pode negar que minhas £ 130 me proporcionariam £ 125 em Hamburgo, mas com papel-moeda não posso obter mais que £ 100. Não obstante, sustentava-se que £ 130 em papel tinham o mesmo valor que £ 130 em prata ou em ouro.

De fato, alguns afirmavam, mais razoavelmente, que £ 130 em papel não têm o mesmo valor que £ 130 em moeda metálica. Mas diziam que era o dinheiro metálico, e não o de papel, que havia mudado de valor. Desejavam confinar o significado da palavra depreciação a uma baixa real de valor, e não a uma diferença comparativa entre o valor do dinheiro e o padrão pelo qual é legalmente regulado. Cem libras em dinheiro inglês eram anteriormente iguais a, e podiam comprar £ 100 em dinheiro de Hamburgo. Em qualquer outro país, uma letra de £ 100 contra a Inglaterra, ou contra Hamburgo, poderia comprar exatamente a mesma quantidade de mercadorias. Para obter os mesmos bens eu era obrigado, ultimamente, a dar £ 130 em dinheiro inglês, quando Hamburgo podia obtê-los com £ 100 de seu dinheiro. Se o dinheiro inglês tinha o mesmo valor que antes, o dinheiro hamburguês deve ter aumentado de valor. Mas onde está a prova disso? Como podemos verificar se o dinheiro inglês caiu ou se o dinheiro hamburguês subiu? Não há padrão pelo qual isso possa ser determinado. É um argumento que não admite prova, e que não pode ser positivamente afirmado nem positivamente contraditado. As nações do mundo cedo devem ter-se convencido de que não existe, na natureza, nenhum padrão de valor ao qual pudessem referir-se sem erro, e, portanto, escolheram um meio que, no conjunto, lhes pareceu menos variável que qualquer outra mercadoria.

Devemos conformar-nos a este padrão até que se mude a lei e se descubra alguma outra mercadoria pelo uso da qual possamos obter um padrão mais perfeito que o estabelecido. Enquanto o ouro for o padrão exclusivo neste país, a moeda será depreciada quando uma libra esterlina não tiver valor igual a 5 dwt. e 3 gr. de ouro-padrão, independentemente de que o ouro suba ou desça em seu valor geral.

CAPÍTULO XXI

Efeitos da acumulação sobre os lucros e os juros

Do que foi dito sobre os lucros do capital decorre que nenhuma acumulação reduzirá permanentemente os lucros, a menos que haja alguma causa permanente para a elevação de salários. Se os fundos para sustento da mão-de-obra forem dobrados, triplicados ou quadruplicados, já não haverá qualquer dificuldade em obter o número necessário de mãos para ser empregado por esses fundos. Mas, em virtude da crescente dificuldade de realizar constantes acréscimos aos alimentos do país, fundos do mesmo valor provavelmente não manterão a mesma quantidade de mão-de-obra. Se os bens necessários ao trabalhador pudessem ser constantemente multiplicados com a mesma facilidade, não haveria alteração permanente na taxa de lucros ou de salários, qualquer que fosse o volume de capital acumulado. Adam Smith, entretanto, atribui uniformemente a baixa dos lucros à acumulação de capital e à competição que disso resulta, sem chamar a atenção para a crescente dificuldade de proporcionar alimento ao número adicional de trabalhadores que o acréscimo de capital empregará. "O aumento de capital que aumenta salários", diz ele, "tende a reduzir o lucro. Quando os capitais de muitos comerciantes ricos se voltam para o mesmo negócio, sua mútua competição tende naturalmente a diminuir seu lucro. E quando há um pequeno aumento de capital em todos os diferentes negócios exercidos numa sociedade, a mesma competição pode provocar o mesmo efeito em todos." Adam Smith fala, aqui, de um aumento de salários, mas esse aumento é temporário, resultando de um aumento de fundos anterior ao crescimento da população. Ele parece não ver que, ao mesmo tempo que o capital aumenta, o trabalho a ser realizado pelo capital aumenta na mesma proporção. M. Say, entretanto, mostrou de modo mais satisfatório que não há volume de capital que não possa ser empregado num país, porque a demanda é limitada somente pela produção. Nenhum homem produz a não ser para consumir ou vender, e jamais vende a não ser com a intenção de comprar alguma outra mercadoria que pode ser-lhe imediatamente útil ou que pode contribuir para futura produção. Ao produzir, portanto, ele necessariamente se torna ou consumidor de seus bens ou comprador e consumidor dos bens de outra pessoa. Não se deve acreditar que ele se mantenha, por muito tempo, desinformado sobre as mercadorias que pode produzir mais vantajosamente para alcançar o objetivo que tem em vista, a saber, a posse de outros bens. E, portanto, não é pro-

vável que ele continuamente produzisse uma mercadoria para a qual não há demanda.[21]

Não se pode, portanto, acumular num país qualquer quantidade de capital que não possa ser empregado produtivamente até que os salários sejam tão altos, em virtude do encarecimento dos bens necessários, e tão pouco, portanto, o que sobra para os lucros do capital, que cesse o motivo da acumulação.[22] Enquanto os lucros do capital forem altos, os homens terão motivo para acumular. Enquanto um homem tenha algum desejo insatisfeito, demandará mais mercadorias, e haverá, assim, uma demanda efetiva enquanto esse homem tiver algum novo valor para oferecer em troca daqueles bens. Se £ 10 000 fossem dadas a um homem que recebe £ 100 000 por ano, ele não as fecharia num cofre, mas aumentaria seus gastos em £ 10 000, empregá-las-ia produtivamente ou as emprestaria a outra pessoa para esse propósito. Em qualquer caso, a demanda aumentaria, embora voltando-se para diferentes objetos. Se ele aumentasse seus gastos, sua demanda efetiva provavelmente se voltaria para construções, móveis ou alguma outra forma de consumo. Se empregasse produtivamente as £ 10 000, sua demanda efetiva se dirigiria a alimentos, roupas e matérias-primas. que dariam emprego a novos trabalhadores; mas isto ainda seria demanda.[23]

Produções são sempre compradas com produções ou com serviços. O dinheiro é apenas o meio pelo qual se efetua a troca. Pode produzir-se em demasia um bem particular do qual o mercado esteja saturado, não se pagando, portanto, o capital nele empregado. Mas isto não pode ocorrer com todas as mercadorias. A procura por cereal é limitada pelas bocas que devem comê-lo; a demanda de sapatos e de agasalhos, pelas pessoas que devem usá-los. Mas, embo-

[21] Adam Smith menciona a Holanda como um exemplo da queda dos lucros em conseqüência da acumulação de capital e da sobrecarga de todas as atividades. "O governo lá toma emprestado a 2 por cento, e as pessoas de bom crédito a 3 por cento." Mas deve lembrar-se que a Holanda foi obrigada a importar quase todo o cereal que consumia, e que, ao tributar pesadamente os artigos necessários ao trabalhador, provocou uma elevação dos salários. Estes fatos explicarão suficientemente a baixa taxa de lucros e de juros na Holanda. (N. do A.)

[22] Estará o seguinte de acordo com o princípio de M. Say? "Quanto mais sejam abundantes os capitais disponíveis, em relação à sua possibilidade de emprego, mais cairá a taxa de juros sobre empréstimos de capital." Vol. II, p. 108. Se o capital pode ser empregado num país em qualquer medida, como se pode dizer que seja abundante, quando comparado com a extensão de seu emprego? (N. do A.)

[23] Adam Smith diz que, "quando o produto de qualquer ramo particular de atividade excede a demanda do país, o excesso deve ser enviado ao exterior, e trocado por alguma coisa para a qual haja demanda interna. *Sem tal exportação, uma parte do trabalho produtivo do país deve cessar, e diminuir o valor de sua produção anual.* A terra e o trabalho da Grã-Bretanha produzem geralmente mais cereal, lãs, e ferragens que os exigidos pela demanda interna. O excedente, portanto, deve ser enviado ao exterior, para ser trocado por algo para o qual existe demanda no país. Somente por meio dessa exportação esse excedente pode adquirir valor suficiente para compensar o trabalho e os gastos de sua produção". Poder-se-ia ser levado a pensar, por essa passagem, que Adam Smith concluiu que estamos sofrendo alguma necessidade de produzir excedentes de trigo, de artigos de lã e de ferragens, e que o capital que os produziu não poderia ser empregado de outra forma. A maneira pela qual se empregará o capital, contudo, é sempre uma questão de escolha. e, portanto. jamais pode haver, por muito tempo, um excesso de qualquer mercadoria, pois, se houvesse, ela cairia abaixo de seu preço natural, e o capital seria desviado para algum emprego mais lucrativo. Nenhum escritor mostrou, mais satisfatória e mais habilmente que o Dr. Smith, a tendência do capital para abandonar atividades nas quais os bens produzidos não remuneram, com seus preços, as despesas totais, nas quais se incluem os lucros comuns. de produzi-las e levá-las ao mercado. Ver livro I, cap. 10. (N. do A.)

ra uma comunidade, ou uma parte dela, possa ter tanto cereal, ou tantos chapéus e tantos sapatos quantos possa ou deseje consumir, o mesmo não se pode dizer de toda mercadoria produzida pela natureza ou pela técnica. Alguns consumiriam mais vinho, se fossem capazes de obtê-lo. Outros, tendo bastante vinho, desejariam aumentar a quantidade ou melhorar a qualidade de sua mobília. Outros poderiam querer ornamentar seus terrenos ou ampliar suas casas. O desejo de realizar todas ou algumas dessas coisas está plantado no coração de todo homem. Nada é necessário, exceto os meios, e nada pode propiciar os meios, exceto um aumento de produção. Se eu tivesse à minha disposição todo o alimento e todos os bens essenciais, eu não demoraria a precisar de trabalhadores que pusessem ao meu alcance alguns dos objetos mais úteis ou mais desejáveis para mim.

Se esse aumento de produção, com a conseqüente demanda por ela ocasionada, reduzirá ou não os lucros, depende somente da elevação dos salários. E os aumentos salariais, exceto por um período limitado, dependem da facilidade de produzir alimentos e bens necessários ao trabalhador. Exceto por um período limitado — disse eu — porque nada é mais certo que o fato de a oferta de trabalhadores sempre ser proporcional, em última instância, aos meios de sustentá-los.

Há apenas um caso, e este temporário, em que a acumulação de capital com um baixo preço de alimentos pode ser acompanhada de uma baixa na taxa de lucros. Isto ocorrerá quando os fundos para sustento da mão-de-obra crescerem mais rapidamente que a população: os salários, então, serão altos, e os lucros baixos. Se todo homem renunciasse ao luxo e se dedicasse apenas à acumulação, poderia produzir-se uma quantidade de bens necessários para os quais não houvesse consumo imediato. Poderia haver, sem dúvida, um excesso de mercadorias tão limitadas em número, e conseqüentemente, poderia não haver demanda para uma quantidade adicional de tais mercadorias nem lucros sobre o emprego de mais capital. Se os homens deixassem de consumir, deixariam de produzir. Esta admissão não impugna o princípio geral. Num país como a Inglaterra, por exemplo, é difícil supor que possa haver alguma disposição de dedicar todo o capital e o trabalho do país somente à produção de bens essenciais.

Quando os negociantes empregam seus capitais no comércio exterior, em *transportes*, sempre o fazem por escolha, e nunca por necessidade: é porque nesse negócio seus lucros serão algo maiores que nas atividades internas.

Adam Smith observou, com justiça, que "o desejo de alimento é limitado em todo homem pela estreita capacidade do estômago humano, mas o desejo do conforto e do ornamento da casa, da roupa, da aparelhagem e do mobiliário parece não ter limite nem fronteira certa". A natureza, pois, limitou necessariamente o montante de capital que pode, numa dada época, ser lucrativamente empenhado na agricultura, mas não colocou quaisquer limites no capital que pode ser empregado para proporcionar "os confortos e ornamentos" da vida. Propiciar estas gratificações na maior abundância é o objetivo em vista, e é somente porque o comércio exterior, ou o transporte, poderá alcançá-lo mais perfeitamente que os homens neles se empenham, de preferência a produzir as mercadorias requeridas,

ou mercadorias substitutas, no próprio país. Se, entretanto, por circunstâncias particulares, formos impedidos de aplicar capital no comércio exterior, ou no transporte, poderemos, embora com menor vantagem, empregá-lo no país. E, enquanto não houver limite ao desejo de "confortos, ornamentos da casa, roupas, aparelhagens e mobiliário doméstico", não poderá haver limite para o capital que possa ser empregado para obtê-los, exceto aquele que restringe nossa capacidade de manter os trabalhadores que devem produzi-los.

Adam Smith, contudo, fala do transporte não como uma atividade de escolha, mas de necessidade, como se o capital nele empregado ficasse inerte se não fosse aplicado dessa forma, e como se o capital utilizado nos negócios internos pudesse tornar-se excessivo, se não fosse restrito a um volume limitado. Ele diz que, "quando o capital de uma nação cresce tanto *que não possa ser totalmente empregado para atender ao consumo e sustentar o trabalho produtivo desse país,* sua parte excedente desemboca naturalmente no transporte, e é empregada na realização das mesmas funções em outros países".

"Cerca de noventa e seis mil barris de tabaco são comprados anualmente com uma parte da produção excedente da Grã-Bretanha. Mas a demanda britânica não requer, talvez, mais do que catorze mil. Se os restantes oitenta e dois mil, portanto, não pudessem ser mandados para o exterior *e trocados por algo mais procurado no país,* sua importação cessaria imediatamente, *e com ela o trabalho produtivo de todos os habitantes da Grã-Bretanha empregados, atualmente, no preparo de bens com os quais esses oitenta e dois mil barris são anualmente comprados."* Mas não poderia esta parcela do trabalho produtivo da Grã-Bretanha ser empregada no preparo de outros tipos de bens, com os quais algo mais procurado no país pudesse ser comprado? E, se não pudesse, não poderíamos nós empregar esse trabalho produtivo, embora com menor vantagem, na produção de bens para os quais há demanda interna, ou, ao menos, de alguns substitutos para eles? Se desejássemos veludos, não poderíamos tentar produzi-los? E, se não tivéssemos êxito, não poderíamos fazer mais panos, ou algum outro objeto desejável para nós?

Produzimos mercadorias, e com elas compramos bens no exterior, porque assim podemos obter maior quantidade do que poderíamos fabricar no país. Privem-nos desse comércio, e imediatamente fabricaremos de novo esses bens para nós mesmos. Mas essa opinião de Adam Smith se afasta de todas as suas doutrinas gerais a respeito deste assunto. "Se um país estrangeiro pode abastecer-nos de uma mercadoria mais barata do que poderíamos produzi-la, é melhor comprá-la com alguma parte do produto de nossa atividade, empregada num ramo que nos seja vantajoso. *Sendo sempre proporcional ao capital que a emprega, a atividade não será, por isso, diminuída,* deixando-se simplesmente que encontre o caminho em que será empregada com a maior vantagem."

E ainda: "Aqueles, portanto, que dispõem de mais comida do que podem consumir, sempre desejam trocar o excedente, ou, o que é a mesma coisa, o preço dele, por gratificações de outra espécie. O que excede a satisfação do desejo limitado é destinado ao entretenimento dos desejos que não podem ser satisfeitos e

que parecem sempre sem fim. Os pobres, para obter comida, se esforçam para satisfazer as fantasias dos ricos, e, para consegui-lo mais certamente, competem para oferecer um trabalho barato e perfeito. O número de trabalhadores aumenta quando cresce a quantidade de comida ou quando progride a técnica do cultivo da terra, e, como a natureza de sua ocupação admite extremas subdivisões de tarefas, a quantidade de materiais que podem processar aumenta em muito maior proporção que o número deles. Daí provém a procura por toda espécie de materiais que a invenção humana pode empregar, para utilidade ou ornamento, na construção, na roupa, na aparelhagem ou no mobiliário, e por fósseis e minerais contidos nas entranhas da terra, metais e pedras preciosos."

Segue-se, de tudo isso, que não há limite para a demanda — nenhum limite ao emprego de capital enquanto este proporcione algum lucro. Segue-se também que, por abundante que se torne o capital, não há razão adequada para uma queda dos lucros exceto o aumento de salários, podendo acrescentar-se, ainda, que a única razão adequada e permanente para a elevação salarial é a crescente dificuldade de prover alimentos e bens necessários a um crescente número de trabalhadores.

Adam Smith observou, com justiça, que é extremamente difícil determinar a taxa de lucros do capital. "O lucro é tão flutuante que, mesmo num negócio particular, e muito mais nos negócios em geral, seria difícil dizer qual a sua taxa média. Julgar o que deveria ter sido anteriormente, ou em épocas remotas, com algum grau de precisão, deve ser igualmente impossível." Contudo, sendo evidente que muito será dado pelo uso do dinheiro, quando muito se pode fazer com ele, Smith sugere que "a taxa de juros do mercado nos ajudará a formar alguma noção da taxa de lucros, e a história do progresso dos juros nos abrirá a do progresso dos lucros". Indubitavelmente, se a taxa de juros do mercado pudesse ser conhecida com precisão, em algum período, teríamos um critério correto para estimar o progresso dos lucros.

Mas em todos os países, por erradas noções de política, o Estado tem interferido para impedir uma taxa de juros de mercado justa e livre, impondo pesadas e ruinosas penalidades a todos aqueles que recebam mais do que a taxa fixada por lei. Essa lei é provavelmente violada em todos os países, mas os registros nos dão pouca informação sobre esse tópico, apontando mais a taxa legal e fixada que a de mercado. Durante a presente guerra, as letras do Tesouro e da Marinha têm tido, freqüentemente, um desconto bastante alto para proporcionar aos compradores 7,8 por cento ou uma taxa de juros ainda maior por seu dinheiro. O governo levantou empréstimos a taxas superiores a 6 por cento, e indivíduos foram freqüentemente obrigados, por meios indiretos, a pagar mais de 10 por cento de juros pelo dinheiro, embora, nesse mesmo período, a taxa legal tenha estado uniformemente a 5 por cento. Pouco podemos confiar na taxa legal e fixa de juros, quando descobrimos que ela pode divergir consideravelmente daquela de mercado. Adam Smith nos informa que, desde o 37.º ano de Henrique VIII até o 21.º de James I, a taxa de juros legal foi de 10 por cento. Logo após a Restauração, foi reduzida a 6 por cento, e, pelo 12.º ano de Ana, a 5 por cento. Ele julga

que a taxa legal sucedeu, e não precedeu, a taxa de juros do mercado. Antes da Guerra Americana, o governo tomou emprestado a 3 por cento, e as pessoas de crédito da capital, e de muitas outras partes do reino, a 3,5, 4 e até 4,5 por cento.

A taxa de juros, embora permanentemente e em última instância governada pela taxa de lucros, é entretanto sujeita a variações temporárias resultantes de outras causas. Com cada flutuação no valor do dinheiro, os preços das mercadorias naturalmente variam. Variam também, como já mostramos, por causa da mudança na proporção entre a oferta e a demanda, mesmo que não haja maior facilidade ou dificuldade de produção. Quando os preços de mercado dos bens caem por causa de uma oferta abundante, de uma demanda reduzida ou de um aumento no valor do dinheiro, o fabricante naturalmente acumula uma quantidade incomum de produtos acabados, não desejando vendê-los a preços muito baixos. Para liquidar seus pagamentos habituais, para os quais ele costumava depender da venda de seus bens, ele agora tenta pedir empréstimos, sendo freqüentemente obrigado a pagar uma taxa de juros mais alta. Isto, entretanto, dura pouco, pois ou as expectativas do industrial eram bem fundadas, e o preço de mercado de seus produtos se eleva, ou ele descobre que a demanda caiu permanentemente, e não se opõe por mais tempo ao curso dos negócios: os preços caem, e o dinheiro e os juros retomam o seu valor real. Se, pela descoberta de uma nova mina, pelos abusos dos bancos ou por qualquer outra causa aumenta consideravelmente a quantidade de dinheiro, seu efeito final é a elevação dos preços das mercadorias na proporção do acréscimo da quantidade de moeda. Mas há provavelmente um intervalo, durante o qual se produz algum efeito na taxa de juros.

O preço da propriedade consolidada não é um critério firme para julgar a taxa de juros. Em tempo de guerra, o mercado de valores é tão sobrecarregado pelos contínuos empréstimos do governo que o preço do capital não tem tempo de situar-se em seu nível justo antes que uma nova operação de consolidação venha a ocorrer, ou antes que o afete a antecipação de eventos políticos. Em tempo de paz, ao contrário, as operações do fundo de amortização e a falta de vontade, de uma classe particular de pessoas, de desviar seus fundos para qualquer emprego diferente daquele a que estão acostumadas, que julgam seguro e no qual os dividendos são pagos com extrema regularidade, eleva o preço das ações, e, conseqüentemente, deprime a taxa de juros desses títulos abaixo da taxa geral do mercado. O governo paga diferentes taxas de juros. Enquanto £ 100 de capital em ações a 5 por cento são vendidas a £ 95, uma letra do Tesouro de £ 100 se venderá algumas vezes a £ 100 5 *s.*, não se pagando, com esse título, juros maiores que £ 4 11 *s.* 3 *d.* Um desses papéis pagará ao comprador, aos preços acima indicados, juros de mais de 5,25 por cento, e o outro não mais de 4,25 por cento. Certa quantidade dessas letras do Tesouro é procurada como seguro e líquido investimento pelos banqueiros. Se esses papéis aumentassem muito além dessa demanda, provavelmente se depreciariam tanto quanto as ações de 5 por cento. Uma ação que pague 3 por cento ao ano será sempre vendida a um preço proporcionalmente maior que o daquela que pague 5 por cento, pois a dívida de capital de nenhuma poderá ser liquidada senão ao par, isto é, a £ 100 em dinheiro por £ 100 em

ações. A taxa de juros de mercado pode cair para 4 por cento, e o governo pagará, então, ao tomador, 5 por cento ao par, a menos que este consinta em receber 4 por cento ou alguma taxa de juros reduzida e inferior a 5 por cento. Não haveria vantagem em pagar dessa mesma forma ao detentor de ações a 3 por cento, até que a taxa de juros do mercado caísse abaixo de 3 por cento ao ano. Para pagar os juros da dívida nacional, grandes somas de dinheiro são retiradas de circulação quatro vezes ao ano por uns poucos dias. Sendo apenas temporárias, estas demandas de dinheiro raramente afetam os preços; e elas geralmente são superadas pelo pagamento de uma grande taxa de juros.[24]

[24] "Todos os tipos de empréstimos públicos", observa M. Say, "são acompanhados da inconveniência de retirar capital, ou porções dele, de empregos produtivos, para dedicá-lo ao consumo; e, quando ocorrem num país *cujo governo não inspira muita confiança,* têm o inconveniente adicional de elevar a taxa de juros do capital. Quem emprestaria a 5 por cento ao ano à agricultura, à indústria e ao comércio, quando se pode encontrar um tomador disposto a pagar 7 ou 8 por cento? Esta espécie de rendimento, chamada lucro do capital, aumentará à custa do consumidor. O consumo será reduzido pelo aumento do preço do produto, e os demais serviços produtivos terão menor demanda e serão menos bem pagos. Toda a nação, excetuados os capitalistas, sofrerá com tal estado de coisas." À questão: Quem emprestaria dinheiro aos fazendeiros, industriais e comerciantes, a 5 por cento ao ano, quando outro tomador, com pouco crédito, pagaria 7 ou 8?, eu respondo que todo homem prudente e razoável o faria. Como a taxa de juros de 7 ou 8 por cento se encontra lá onde o fornecedor do empréstimo corre um risco extraordinário, haveria alguma razão para que fosse igualmente alta em todos os lugares onde tais riscos não existem? M. Say admite que a taxa de juros depende da taxa de lucros. Mas não se segue, daí, que a taxa de lucros dependa da taxa de juros. Uma é a causa, e a outra o efeito, e é impossível, em qualquer circunstância, fazê-las mudar de lugar. (N. do A.)

CAPÍTULO XXXI

Sobre a maquinaria

No presente capítulo, desenvolverei algumas investigações sobre a influência da maquinaria nos interesses das diferentes classes da sociedade — assunto de grande importância, que parece jamais haver sido suficientemente estudado para chegar-se a quaisquer resultados certos e satisfatórios. Considero-me especialmente obrigado a manifestar minha opinião sobre este tema porque tais resultados, depois de novas meditações, sofreram considerável mudança. E, embora eu não pense haver publicado, a respeito da maquinaria, qualquer coisa de que deva retratar-me, ainda assim, de outras formas, dei meu apoio a doutrinas que atualmente considero erradas. Torna-se portanto um dever, para mim, submeter meus presentes pontos de vista a exame, assim como as razões que me levam a sustentá-los.

Desde que, pela primeira vez, voltei minha atenção às questões da economia política, acreditei que toda aplicação de maquinaria, capaz de poupar trabalho, em qualquer ramo da produção, seria um bem geral, acompanhado apenas daquela parcela de inconveniência que, na maioria dos casos, sucede à retirada de capital e de mão-de-obra de uma para outra atividade. Pareceu-me que, desde que os donos da terra tivessem as mesmas rendas em dinheiro, poderiam beneficiar-se pela redução no preço de algumas mercadorias nas quais essas rendas fossem gastas, redução essa que infalivelmente resultaria do emprego de máquinas. O capitalista — pensava eu — seria eventualmente beneficiado exatamente da mesma maneira. Ele, que efetivamente é quem descobre a máquina, ou quem primeiro a utiliza, gozaria de uma vantagem adicional, realizando grandes lucros durante algum tempo. Mas, na proporção em que a máquina se tornasse de uso geral, o preço da mercadoria produzida seria, pelos efeitos da competição, reduzido até o seu custo de produção. Então, o capitalista receberia o mesmo lucro monetário que antes, e somente participaria da vantagem geral como consumidor, podendo, com o mesmo rendimento monetário, dispor de uma quantidade adicional de confortos e de desfrutes. Também a classe dos trabalhadores — eu acreditava — seria igualmente beneficiada pelo uso da maquinaria, pois poderia comprar mais mercadorias com os mesmos salários em dinheiro. Eu acreditava que nenhuma redução nos salários ocorreria, pois o capitalista teria a possibilidade de procurar e de empregar a mesma quantidade de mão-de-obra que anteriormente, embora ele talvez precisasse utilizá-la na produção de uma mercadoria

nova ou, de alguma forma, diferente. Se, com a maquinaria melhorada e com a mesma quantidade de trabalho, a produção de meias pudesse quadruplicar, enquanto a demanda por esse produto apenas dobrasse, alguns trabalhadores necessariamente seriam eliminados dessa atividade. Mas, como o capital que os havia empregado ainda existiria, e como aqueles que o possuíam teriam interesse em empregá-lo produtivamente, pareceu-me que seria aplicado à produção de alguma outra mercadoria útil à sociedade, para a qual não deixaria de haver demanda. Pois eu estava, e ainda estou, profundamente impressionado com a verdade da observação de Adam Smith, segundo a qual "o desejo de alimentos é limitado, em cada homem, pela estreita capacidade do estômago humano, mas o desejo de conforto, de ornamentos da casa, de roupas, de aparelhagem e de mobiliário parece não ter limite ou fronteira certa". Como, portanto, eu acreditava que haveria a mesma procura por mão-de-obra que antes existia, e que os salários não seriam mais baixos, pensei que a classe trabalhadora, assim como as outras, participaria da vantagem resultante do barateamento geral das mercadorias resultantes do uso da maquinaria.

Tais eram minhas opiniões, que continuam inalteradas no que se refere ao proprietário da terra e ao capitalista. Estou convencido, contudo, de que a substituição do trabalho humano pela maquinaria é freqüentemente muito prejudicial aos interesses da classe dos trabalhadores.

Meu engano nasceu da suposição de que, sempre que aumenta o rendimento líquido da sociedade, o rendimento bruto também aumentará. Agora, entretanto, tenho razão para crer que um fundo do qual os donos da terra e os capitalistas derivam seu rendimento pode crescer, enquanto o outro, do qual a classe trabalhadora depende principalmente, pode diminuir. Segue-se portanto, se eu estiver certo, que a mesma causa que eleva o rendimento líquido do país pode ao mesmo tempo tornar a população redundante e deteriorar a condição do trabalhador.

Vamos supor que um capitalista empregue um capital no valor de £ 20 000 e que realize conjuntamente as atividades de agricultor e de fabricante de bens de primeira necessidade. Vamos supor, além disso, que £ 7 000 deste capital estão investidas em capital fixo, isto é, em prédios, implementos, etc., e que as restantes £ 13 000 estão empregadas como capital circulante no sustento do trabalho. Vamos supor, também, que os lucros são de 10 por cento, e que, conseqüentemente, cada ano os recursos do capitalista são recolocados em seu estado original de eficiência e proporcionam um lucro de £ 2 000.

O capitalista inicia suas operações, cada ano, tendo em seu poder alimentos e bens necessários no valor de £ 13 000, que são vendidos integralmente, ao longo do período, a seus trabalhadores, por aquela soma em dinheiro, e que, durante o ano, ele lhes paga a mesma quantia de dinheiro como salários. No fim do ano, eles recolocarão em seu poder alimentos e artigos de primeira necessidade no valor de £ 15 000, das quais £ 2 000 são consumidas por ele mesmo ou utilizadas como melhor lhe aprouver. Em se tratando daquelas mercadorias, o produto bruto do ano foi £ 15 000, e o produto líquido, £ 2 000. Suponhamos, agora, que no ano seguinte o capitalista empregue metade de seus homens na construção de uma

máquina, e a outra metade na produção de alimentos e de bens de primeira necessidade, como de costume. Durante esse ano, ele pagará a soma de £ 13 000 em salários, como sempre, e venderá alimentos e bens necessários ao mesmo número de trabalhadores. Mas que ocorrerá no ano seguinte?

Enquanto a máquina estiver sendo feita, somente metade da quantidade habitual de alimentos e artigos de primeira necessidade poderá ser obtida, o que corresponderá à metade do valor da quantidade anteriormente produzida. A máquina valerá £ 7 500, e os alimentos e artigos de necessidade outras £ 7 500. Portanto, o capital do empresário será tão grande quanto antes, pois ele terá, além desses dois valores, seu capital fixo de £ 7 000, somando, no total, £ 20 000 mais £ 2 000 de lucro. Após deduzir esta última quantia para suas despesas, ele não terá um capital circulante maior que £ 5 500, com o qual conduzirá as operações subseqüentes. Portanto, seus meios de empregar trabalho serão reduzidos na proporção de £ 13 000 para £ 5 500 e, conseqüentemente, todo o trabalho anteriormente empregado com £ 7 500 se tornará excedente.

De fato, a reduzida quantidade de mão-de-obra que o capitalista pode agora empregar deve ser capaz de, com a ajuda da máquina, e após as deduções para reparos, produzir um valor igual £ 7 500, repondo o capital circulante com um lucro de £ 2 000 sobre todo o capital. Mas se isso for feito, e se o rendimento líquido não diminuir, que importará ao capitalista se o rendimento bruto tiver o valor de £ 3 000, £ 10 000 ou £ 15 000?

Neste caso, portanto, embora a produção líquida não venha a diminuir em valor, e embora seu poder de comprar mercadorias tenha crescido consideravelmente, o produto bruto terá caído do valor de £ 15 000 para £ 7 500 e, como a capacidade de sustento da população e de dar emprego ao trabalho depende sempre do produto bruto da nação, e não do produto líquido, a procura por trabalho necessariamente diminuirá, a população se tornará redundante e a situação das classes trabalhadoras será de angústia e de pobreza.

Como, entretanto, a capacidade de poupar rendimento para aumentar o capital deve depender da eficiência do rendimento líquido para satisfazer as necessidades do capitalista, seguir-se-á seguramente, graças ao barateamento das mercadorias em conseqüência da introdução da máquina, que com as mesmas necessidades ele terá aumentado os meios de poupar — isto é, aumentado as facilidades de transformar rendimento em capital. Mas com cada aumento de capital ele empregaria mais trabalhadores, e, portanto, uma parte dos que foram postos fora do trabalho no primeiro momento será empregada em seguida. E, se a produção aumentada em conseqüência do emprego de maquinaria for bastante grande para permitir, em forma de produção líquida, uma quantidade de alimentos e de bens de primeira necessidade tão grande quanto a que existia anteriormente, na forma de produção bruta, haverá a mesma capacidade para empregar toda a população, e, portanto, não haveria necessariamente excesso de gente.

Tudo o que desejo provar é que o descobrimento e o uso da maquinaria podem ser acompanhados de uma redução do produto bruto, e, sempre que isto ocorrer, haverá prejuízo para a classe dos trabalhadores, já que alguns deles per-

derão o emprego e a população se tornará excessiva, comparada com os fundos destinados a seu emprego.

O caso que supus é o mais simples que posso escolher. Mas não faria diferença, no resultado, se eu supusesse que a maquinaria foi aplicada ao negócio de algum industrial — de algum fabricante de pano, por exemplo, ou de algum manufator de algodão. Se fosse aplicada à indústria de panos, menor seria a produção após a introdução da maquinaria, pois aquela parte de que se dispõe para pagar um maior número de trabalhadores já não seria necessária ao empregador. Em conseqüência do uso da máquina, bastar-lhe-ia, para reproduzir um valor, simplesmente igualar o valor consumidor, produzindo, ao mesmo tempo, os lucros sobre todo o capital. £ 500 produziriam este resultado com tanta eficiência como £ 5 000 o produziam anteriormente, sem que este caso difira, de modo algum, do primeiro exemplo. Poder-se-ia dizer, entretanto, que a demanda de tecido seria tão grande quanto antes, mas então se deveria perguntar de onde viria a oferta. E quem demandaria esse tecido? Os agricultores e outros produtores de artigos necessários que empregaram seus capitais produzindo esses bens como meio de obter pano: eles deram cereal e artigos de primeira necessidade, ao fabricante de tecidos, em troca de seu produto, e este por sua vez os destinou aos trabalhadores em troca do pano obtido com seu esforço.

Este comércio agora cessaria; o fabricante de tecido não precisaria do alimento e das roupas, tendo menos homens para empregar e menos pano de que dispor. Os agricultores e outros, que somente produziam bens necessários como meios para um fim, já não poderão obter o tecido com a mesma aplicação de capitais, e, portanto, deverão empregá-los para produzir pano ou o emprestarão a outros, para que a mercadoria de que realmente necessitam possa ser fornecida. Aquela pela qual ninguém tiver meios de pagar, ou para a qual não houver demanda, deve deixar de ser produzida. Isto, portanto, leva-nos ao mesmo resultado: a demanda de mão-de-obra diminuirá e as mercadorias necessárias ao sustento do trabalhador não serão produzidas com a mesma abundância.

Se estas opiniões forem corretas, segue-se que: 1.º) A descoberta e a aplicação útil da maquinaria sempre levam a um aumento do produto líquido do país, embora isso possa não aumentar — e não o fará, após um intervalo desprezível — o valor desse produto líquido.

2.º) Um aumento da produção líquida de um país é compatível com a queda da produção bruta, e os motivos para empregar maquinaria são sempre suficientes para assegurar seu uso, se ela aumentar o produto líquido, embora possa, e freqüentemente deva, reduzir tanto a quantidade quanto o valor da produção bruta.

3.º) A opinião mantida pela classe trabalhadora, de que o emprego da maquinaria é freqüentemente prejudicial aos seus interesses, não é fundada em preconceito e em erro, mas conformável aos princípios corretos da economia política.

4.º) Se os meios de produção aperfeiçoados, em conseqüência do uso de maquinaria, aumentarem o produto líquido de um país em grau suficientemente grande para não reduzir o produto bruto (quero sempre indicar a quantidade de mercadorias e não seu valor), então a situação de todas as classes será melhorada. O dono da terra e o capitalista se beneficiarão, não por um aumento da renda e do lucro, mas pelas vantagens resultantes do gasto da mesma renda, ou lucro, em mercadorias consideravelmente reduzidas em valor, enquanto a situação das classes trabalhadoras será também grandemente melhorada: em primeiro lugar, pela crescente demanda de serventes domésticos; em segundo, pelo estímulo à poupança de rendimentos que o abundante produto líquido propiciará; e, em terceiro, pelo baixo preço de todos os artigos de consumo nos quais os salários serão gastos.

*

Independentemente da consideração da descoberta e do uso da maquinaria, aos quais acabamos de dirigir nossa atenção, a classe trabalhadora tem um interesse não pequeno na maneira pela qual se gasta o rendimento líquido do país, embora, em todos os casos, seja gasto para gratificação e desfrute daqueles que a ele têm direito.

Se um proprietário de terra, ou um capitalista, gastar seu rendimento à maneira de um antigo barão, no sustento de grande número de ajudantes ou de servos domésticos, empregará muito mais mão-de-obra que se o gastasse em roupas finas ou em móveis caros, carruagens ou cavalos, ou na compra de quaisquer outros luxos.

Em ambos os casos o rendimento líquido seria o mesmo, e assim seria também o rendimento bruto, mas o primeiro seria gasto em mercadorias diferentes. Se meu rendimento fosse de £ 10 000, seria empregada aproximadamente a mesma quantidade de trabalho produtivo, se o gastasse em roupas finas ou em móveis caros, etc., ou em alimentos e roupas do mesmo valor. Se, entretanto, eu gastei meu rendimento no primeiro conjunto de mercadorias, não se empregará mais trabalho *em conseqüência* disso: — desfrutarei de meus móveis e de minhas roupas, elas chegariam a um fim. Mas, se gastasse o rendimento em comida e em roupas grosseiras, e se meu desejo era empregar serventes domésticos, todos aqueles que eu pudesse assim empregar com minhas £ 10 000, ou com o alimento e a roupa comum que essa soma pudesse comprar, seriam acrescentados à demanda anterior de trabalhadores, e esta adição correria somente porque escolhi este modo de gastar meu rendimento. Como os trabalhadores, pois, estão interessados na demanda de mão-de-obra, eles devem, naturalmente, desejar que tanto quanto possível do rendimento seja desviado das despesas com bens de luxo e dedicado ao sustento de serventes.

Da mesma forma, um país envolvido em guerra, necessitado de manter grandes frotas e exércitos, emprega muito mais homens do que quando a guerra termina e cessam as despesas que ela traz consigo.

Se não me fosse exigido um imposto de £ 200 durante a guerra, gastos com

homens empregados como soldados e marinheiros, eu provavelmente gastaria essa parcela de meu rendimento em móveis, roupas, livros, etc., e, se isso fosse gasto de uma maneira ou de outra, haveria a mesma quantidade de trabalho empregado na produção. Pois o alimento e a roupa comum do soldado e do marinheiro exigiriam o mesmo volume de atividade para sua produção que as mais luxuosas mercadorias. Mas, no caso da guerra, haveria uma demanda adicional de homens como soldados e marinheiros e, conseqüentemente, uma guerra, sustentada com o rendimento, e não com o capital de um país, é favorável ao aumento da população.

No fim da guerra, quando parte de meu rendimento revertesse para mim, e fosse empregada, como antes, na compra de vinho, móveis e outros bens de luxo, a população que esse rendimento anteriormente sustentou, e que a guerra chamou à existência, se tornaria redundante, e, pelo seu efeito no resto da população, e pela sua concorrência, com ela, na busca de emprego, abaixaria o valor dos salários e deterioraria, materialmente, a condição da classe trabalhadora.

Deve observar-se um outro caso de possibilidade de acréscimo no total do rendimento líquido de um país, e até mesmo no rendimento bruto, com uma diminuição na procura por mão-de-obra, que ocorre quando o trabalho de homens é substituído pelo trabalho de cavalos. Se eu empregasse 100 homens em minha fazenda, e achasse que o alimento destinado a 50 desses homens poderia ser transferido para o sustento de cavalos, propiciando-me um maior retorno em produtos primários, mesmo levando em conta os juros do capital necessário à compra dos cavalos, seria vantajoso para mim substituir esses homens pelos animais, e eu o faria. Mas isto não atenderia ao interesse dos homens, e, a menos que o rendimento que assim obtivesse fosse tão aumentado que me permitisse empregar tantos homens quantos cavalos, é evidente que a população se tornaria supérflua, e que a condição dos trabalhadores pioraria na escala geral. É evidente que não poderiam ser empregados em nenhuma circunstância na agricultura, mas, se o produto da terra fosse aumentado graças à substituição de homens por cavalos, os homens excedentes poderiam ser empregados na indústria ou no serviço doméstico.

As afirmações que fiz não levarão, espero, à conclusão de que o uso da maquinaria não deve ser encorajado. Para elucidar esse princípio, eu supus que a maquinaria aperfeiçoada é *repentinamente* descoberta e usada extensivamente. Mas a verdade é que essas descobertas são graduais e influem mais na determinação do emprego do capital que é poupado e acumulado, do que no desvio de capital de suas presentes aplicações.

Com cada aumento do capital e da população, os preços dos alimentos em geral subirão, por causa da maior dificuldade de produzi-los. A conseqüência de um encarecimento da comida será uma elevação dos salários. E cada elevação dos salários tenderá a determinar o capital poupado em maior proporção do que antes do emprego da maquinaria. As máquinas e a mão-de-obra estão em constante competição, e aquelas, freqüentemente, podem não ser empregadas até que o trabalho se torne mais caro.

Na América, e em muitos outros países, onde o alimento dos homens é facilmente produzido, não há uma tentação tão grande de empregar maquinaria como na Inglaterra, onde a comida é cara e custa muito trabalho para ser produzida. A mesma causa que encarece o trabalho não aumenta o valor das máquinas, e, portanto, com cada aumento de capital maior proporção dele é empregada em equipamento. A demanda de mão-de-obra continuará a crescer com o aumento de capital, mas não na proporção desse aumento: a razão será necessariamente decrescente.[25]

Observei anteriormente, também, que o aumento dos rendimentos líquidos, estimado em mercadorias, que sempre ocorre em conseqüência do aperfeiçoamento da maquinaria, levará a novas poupanças de acumulações. Estas poupanças, como deve recordar-se, são anuais, e logo devem criar um fundo muito maior do que o rendimento bruto, originalmente perdido pela descoberta da máquina. Então, a demanda de trabalho será tão grande quanto antes, e a situação do povo melhorará em conseqüência das maiores poupanças que o maior rendimento líquido permitirá.

O emprego de maquinaria jamais pode ser seguramente desencorajado num Estado, pois, se não se permite que o capital obtenha o máximo rendimento líquido que a maquinaria aí pode propiciar, ele será levado para o exterior e isto poderá ser um desestímulo à demanda de trabalho muito maior do que o mais extensivo emprego da maquinaria. Pois, enquanto um capital é empregado nesse país, ele deve criar demanda de algum trabalho. As máquinas não podem ser operadas sem a ajuda do homem, e não podem ser feitas senão com a contribuição de seu trabalho. Investindo parte do capital numa maquinaria aperfeiçoada, haverá uma diminuição na progressiva demanda de mão-de-obra. Exportando para outro país, faremos que a demanda seja totalmente aniquilada.

Os preços das mercadorias também são regulados por seu custo de produção. Empregando-se equipamento aperfeiçoado, o custo da produção de mercadorias se reduz e, conseqüentemente, é possível vendê-las nos mercadores estrangeiros a um preço mais baixo. Se, entretanto, se evitar o uso de maquinaria, enquanto outros países o encorajam, seremos obrigados a exportar nosso

[25] "A demanda de mão-de-obra depende do aumento do capital circulante, e não do acréscimo do capital fixo. Se fosse verdade que a proporção entre essas duas classes de capital fosse a mesma em todos os tempos, e em todos os países, então, de fato, resultaria que o número de trabalhadores empregados seria proporcional à riqueza do Estado. Mas tal posição não tem sequer aparência de probabilidade. Na medida em que se cultivam as técnicas e se estende a civilização, o capital fixo assume uma proporção cada vez maior em relação ao capital circulante. A quantidade de capital fixo empregada para produzir uma peça de musselina britânica é ao menos cem, e provavelmente mil vezes maior que aquela utilizada numa peça similar de musselina indiana. E a proporção de capital circulante empregado é cem ou mil vezes menor. É fácil conceber que, em certas circunstâncias, o total das poupanças anuais de um povo industrioso pode ser acrescentado ao capital fixo, caso em que não produzirão qualquer efeito de aumento da demanda da mão-de-obra." Barton, *One the Condition of the Labouring Classes of Society*, p. 16.

Não é fácil, acredito, conceber que, em quaisquer circunstâncias, um aumento de capital não será seguido de um aumento na demanda de mão-de-obra. O mais que se pode dizer é que a demanda estará em razão decrescente. O Sr. Barton, na publicação mencionada, adotou um ponto de vista correto, creio eu, acerca dos efeitos de um crescente volume de capital fixo sobre as condições das classes trabalhadoras. Seu ensaio contém muitas informações valiosas. (N. do A.)

dinheiro em troca de produtos estrangeiros, até que os preços naturais de nossos bens se igualem aos preços dos outros países. Nas trocas com esses países, deveria dar-se uma mercadoria que custa, aqui, dois dias de trabalho, por uma mercadoria que no exterior custa apenas um, e essa troca desvantajosa ocorreria por nossa culpa, pois o produto que exportamos, e que nos custa dois dias de trabalho, teria custado apenas um se não recusássemos o uso da maquinaria, cujos serviços nossos vizinhos mais sabiamente apropriaram para si.

Índice

ADAM SMITH

INVESTIGAÇÕES SOBRE A NATUREZA E A CAUSA DA RIQUEZA DAS NAÇÕES 7
Introdução e plano da obra 9

LIVRO I

SOBRE AS CAUSAS DO AUMENTO DA PRODUTIVIDADE DO TRABALHO E SOBRE A ORDEM SEGUNDO A QUAL O PRODUTO DESTE TRABALHO É NATURALMENTE DISTRIBUÍDO PELOS HOMENS DE DIFERENTES CONDIÇÕES SOCIAIS

CAP. I — Sobre a divisão do trabalho 13
CAP. II — Sobre o princípio que deu origem à divisão do trabalho 19
CAP. III — Como a divisão do trabalho é limitada pela extensão do mercado 23
CAP. IV — Sobre a origem e o uso da moeda 27
CAP. V — Sobre o preço real e nominal das mercadorias, ou o seu preço em trabalho e o seu preço em dinheiro 33
CAP. VI — Sobre as partes componentes do preço das mercadorias 47
CAP. VII — Sobre o preço natural e o preço de mercado das mercadorias.. 53
CAP. VIII — Sobre os salários do trabalho 61
CAP. IX — Sobre os lucros das reservas de capital 79
CAP. X — Sobre os salários e o lucro nos diferentes empregos do trabalho e do capital 79
Parte I — Desigualdades justificáveis pela própria natureza dos empregos 79
Parte II — Desigualdades ocasionadas pela política econômica européia 104
CAP. XI — Da renda da terra 123
Parte I — Das produções da terra que pagam sempre a renda 135
Parte II — Das produções da terra que por vezes pagam, por vezes não pagam a renda 136
Parte III — Das variações na proporção dos valores respectivos das espécies de produções que pagam sempre a renda — e daquelas que por vezes pagam, por vezes não pagam a renda 146

Digressão relativa às variações do valor da prata no decurso dos Quatro Últimos séculos 148
Primeiro Período 148
Segundo Período 150
Terceiro Período 159
Variações na proporção entre os valores respectivos do ouro e da prata 173
Bases da suspeita de que o valor da prata continua ainda a descer 177
Os diferentes efeitos do progresso dos melhoramentos sobre três espécies diferentes de produções brutas 177
Primeira espécie 178
Segunda espécie 179
Terceira espécie 186
Conclusão da digressão relativa às variações do valor da prata 194
Efeitos do progresso dos melhoramentos sobre o preço real dos produtos manufaturados 198
Conclusão do Capítulo 202
Tabelas mencionadas nas páginas 154 e 165 206

LIVRO II

SOBRE A NATUREZA, A ACUMULAÇÃO E O EMPREGO DO CAPITAL

CAP. III — Da acumulação do capital, ou do trabalho produtivo e não produtivo 215

LIVRO III

VARIAÇÕES DO PROGRESSO DA OPULÊNCIA NAS DIFERENTES NAÇÕES

CAP. I — Do progresso natural da opulência 233
CAP. IV — Como o comércio das cidades contribui para o melhoramento do campo 237

DAVID RICARDO

PRINCÍPIOS DE ECONOMIA POLÍTICA E TRIBUTAÇÃO 248

Prefácio 251
Advertência sobre a terceira edição 253
CAP. I — Sobre o valor 255
Seção I — O valor de uma mercadoria, ou seja, a quantidade de qualquer outra pela qual pode ser trocada, depende da quantidade relativa de trabalho necessário para sua produção, e não da maior ou menor compensação que é paga por esse trabalho 255
Seção II — Trabalhos de diferentes qualidades são remunerados diferentemente. Isto não é causa de variação no valor relativo das mercadorias 260

Seção III — Não apenas o trabalho aplicado imediatamente às mercadorias afeta o seu valor, mas também o trabalho gasto em implementos, ferramentas e edifícios que ajudam aquele trabalho 261
Seção IV — O princípio de que a quantidade de trabalho empregada na produção de mercadorias regula seu valor relativo, consideravelmente modificado pelo emprego de maquinaria e de outros capitais fixos e duráveis 265
Seçao V — O princípio de que o valor não varia com o aumento ou a queda de salários, modificado também pela desigual durabilidade do capital, e pela desigual rapidez de retorno ao seu aplicador 270
Seção VI — Sobre a medida invariável do valor 272
Seção VII — Diferentes efeitos da alteração no valor do dinheiro, meio em que o preço *sempre se expressa, ou da alteração no valor das mercadorias que o dinheiro compra* 275
CAP. II — Sobre a renda 279
CAP. III — Sobre a renda das minas 289
CAP. IV — Sobre o preço natural e o preço de mercado 291
CAP. V — Sobre os salários 294
CAP. VI — Sobre os lucros 305
CAP. VII — Sobre o comércio exterior 317
CAP. XXI — Efeitos da acumulação sobre os lucros e os juros 331
CAP. XXXI — Sobre a maquinaria 339